EL CAPITAL

de Karl Marx



Publicado por Planet PDF. Visita el sitio para descargar ebooks de literatura, libros y novelas.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons AtribuciónNoComercial 3.0 Estados Unidos.

El Capital de Karl Marx

Libro descargado en www.elejandria.com, tu sitio web de obras de dominio público
¡Esperamos que lo disfrutéis!

El Capital

tomo I

Karl Marx

PROLOGO DE MARX A LA PRIMERA EDICION

La obra cuyo primer volumen entrego al público constituye la continuación de mi libro *Contribución a la crítica de la economía política,* publicado en 1859. El largo intervalo que separa el comienzo de esta obra y su continuación fue debido a una larga enfermedad que vino a interrumpir continuamente mi labor.

En el *capítulo primero* del presente volumen se resume el contenido de aquella obra. Y no simplemente por razones de hilación e integridad. La exposición de los problemas ha sido mejorada.

Aquí aparecen desarrollados, en la medida en que lo consentía la materia, muchos puntos que allí no hacían mas que esbozarse; en cambio, algunas de las cosas que allí se desarrollaban por extenso han quedado reducidas aquí a un simple esquema. Se han suprimido en su totalidad, naturalmente, los capítulos sobre la *historia de la teoría del valor y del dinero.* Sin embargo, el lector de aquella obra encontrará citadas en las notas que acompañan al primer capítulo nuevas fuentes sobre la historia de dicha teoría.

Aquello de que los primeros pasos son siempre difíciles, vale para todas las ciencias. Por eso el *capítulo primero,* sobre todo en la parte que trata del *análisis de la mercancía,* será para el lector el de más difícil comprensión. He procurado exponer con la mayor claridad posible lo que se refiere al *análisis de la sustancia y magnitud del valor.* 1 La *forma del valor,* que cobra cuerpo definitivo en la *forma dinero,* no puede ser más sencilla y llana. Y sin embargo, el espíritu del hombre se ha pasado más de dos mil años

forcejeando en vano por explicársela, a pesar de haber conseguido, por lo menos de un modo aproximado, analizar formas mucho más complicadas y preñadas de contenido. ¿Por qué?

Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que la simple *célula.* En el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción. La *forma de mercancía* que adopta el producto del trabajo o la *forma de valor* que reviste la mercancía *es la célula económica* de la sociedad burguesa. Al profano le parece que su análisis se pierde en un laberinto de *sutilezas. Y* son en efecto *sutilezas;* las mismas que nos depara, por ejemplo, la *anatomía micrológica.*

Prescindiendo del capítulo sobre la forma del valor, no se podrá decir, por tanto, que este libro resulte difícil de entender. Me refiero, naturalmente, a lectores deseosos de aprender algo nuevo y, por consiguiente, de pensar por su cuenta.

El físico observa los procesos naturales allí donde éstos se presentan en la forma más ostensible y menos velados por influencias perturbadoras, o procura realizar, en lo posible, sus experimentos en condiciones que garanticen el desarrollo del proceso investigado en toda su pureza. En la presente obra nos proponemos investigar *el régimen capitalista de producción y* las *relaciones de producción y circulación* que a él corresponden. El hogar clásico de este régimen es, hasta ahora, *Inglaterra.* Por eso tomamos a este país como principal ejemplo de nuestras investigaciones teóricas. Pero el lector alemán

no debe alzarse farisaicamente de hombros ante la situación de los obreros industriales y agrícolas ingleses, ni tranquilizarse optimistamente, pensando que en Alemania las cosas no están tan mal, ni mucho menos. Por si acaso, bueno será que le advirtamos: *de te fabula narratur!* (I) Lo que de por si nos interesa, aquí, no es precisamente el grado más o menos alto de desarrollo de las contradicciones sociales que brotan de las leyes naturales de la producción capitalista. Nos interesan más bien *estas leyes de por sí,* estas *tendencias,* que actúan y se imponen con férrea necesidad. Los países industrialmente más desarrollados no hacen mas que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir.

Pero dejemos esto a un lado. Allí donde en nuestro país la producción capitalista se halla ya plenamente aclimatada, por ejemplo en las verdaderas fábricas, la realidad alemana *es mucho peor* todavía que la inglesa, pues falta el contrapeso de las leyes fabriles. En todos los demás campos, nuestro país, como el resto del occidente de la Europa continental, no sólo padece los males que entraña el desarrollo de la producción capitalista, sino también los que supone su falta de desarrollo.

Junto a las miserias modernas, nos agobia toda una serie de miserias heredadas, fruto de la supervivencia de tipos de producción antiquísimos y ya caducos, con todo su séquito de relaciones políticas y sociales *anacrónicas. No* sólo nos atormentan los vivos, sino también los muertos. Le *mort saisit* le *vif!* (II)

Comparada con la inglesa, la estadística social de Alemania y de los demás países del occidente de la Europa continental es verdaderamente pobre. Pero, con todo, descorre el velo lo suficiente para permitirnos atisbar la cabeza de Medusa que detrás de ella se esconde.

Y si nuestros gobiernos y parlamentos instituyesen periódicamente, como se hace en Inglaterra, comisiones de investigación para estudiar las condiciones económicas, si estas comisiones se lanzasen a la búsqueda de la verdad pertrechadas con la misma plenitud de poderes de que gozan en Inglaterra, y si el desempeño de esta tarea corriese a cargo de hombres tan peritos, imparciales e intransigentes como los inspectores de fábricas de aquel país, los inspectores médicos que tienen a su cargo la redacción de los informes sobre "Public Health" (sanidad pública), los comisarios ingleses encargados de investigar la explotación de la mujer y del niño, el estado de la vivienda y la alimentación, etc., *nos aterraríamos ante nuestra propia realidad.* Perseo se envolvía en un manto de niebla para perseguir a los monstruos. Nosotros nos tapamos con nuestro embozo de niebla los oídos y los ojos para no ver ni oír las monstruosidades y poder negarlas.

Pero no nos engañemos. Del mismo modo que la guerra de independencia de los Estados

Unidos en el siglo XVIII fue la gran campanada que hizo erguirse a la clase media de Europa, la guerra norteamericana de Secesión es, en el siglo XIX, el

toque de rebato que pone en pie a la clase obrera europea. En Inglaterra, este proceso revolucionario se toca con las manos. Cuando alcance cierto nivel, repercutirá por fuerza sobre el continente. Y, al llegar aquí, revestirá formas más brutales o más humanas, según el grado de desarrollo logrado en cada país por la propia clase obrera. Por eso, aun haciendo caso omiso de otros motivos más nobles, el interés puramente egoísta aconseja a las clases hoy dominantes suprimir todas las trabas legales que se oponen al progreso de la clase obrera. Esa es, entre otras, la razón de que en este volumen se dedique tanto espacio a exponer la historia, el contenido y los resultados de la legislación fabril inglesa. Las naciones pueden y deben escarmentar en cabeza ajena. Aunque una sociedad haya encontrado el rastro de *la ley natural con arreglo a la cual se mueve*

–y la finalidad última de esta obra es, en efecto, descubrir la ley económica que preside el movimiento

de la sociedad moderna– jamás podrá saltar ni descartar por decreto las fases naturales de su desarrollo. Podrá únicamente acortar y mitigar los dolores del parto.

Un par de palabras para evitar posibles equívocos. En esta obra, las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, de color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las *personas* en cuanto *personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses y relaciones de clase.* Quien como yo concibe el *desarrollo de la formación económica de la sociedad* como un *proceso histórico–natural,* no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas.

En economía política, la *libre investigación científica* tiene que luchar con enemigos que otras ciencias no conocen. El carácter especial de la materia investigada levanta contra ella las pasiones más violentas, más mezquinas y más repugnantes que anidan en el pecho humano: las furias del interés privado. La venerable Iglesia anglicana, por ejemplo, perdona de mejor grado que se nieguen 38 de sus 39 artículos de fe que el que se la prive de un 1/39 de sus ingresos pecuniarios. Hoy día, el ateísmo es un pecado venial en comparación con el crimen que supone la pretensión de criticar el régimen de

propiedad consagrado por el tiempo. Y, sin embargo, es innegable que también en esto se han hecho progresos. Basta consultar, por ejemplo, el Libro azul publicado hace pocas semanas y titulado *Correspondence with Her Majesty's Missions Abroad, Regarding Industrial Questions and Trades* Unions. En este libro, los representantes de la Corona inglesa en el los Estados Unidos de América, declaraba al mismo tiempo, en una serie de asambleas, que una vez abolida la esclavitud, se ponía a la orden del día la transformación del régimen del capital y de la propiedad del suelo. Son los signos de los tiempos, y es inútil querer ocultarlos bajo mantos de púrpura o hábitos negros. No indican que mañana vayan a ocurrir milagros. Pero demuestran cómo hasta las clases gobernantes empiezan a darse cuenta vagamente de que la sociedad actual no es algo pétreo e inconmovible, sino un organismo susceptible de cambios y sujeto a un proceso constante de transformación.

El *tomo segundo* de esta obra tratará del *proceso de circulación del capital (libro II) y de las modalidades del proceso visto en conjunto (libro III);* en el *volumen tercero y* último *(libro IV)* se expondrá la *historia de la teoría.* 2

Acogeré con los brazos abiertos todos los juicios de la crítica científica. En cuanto a los prejuicios de la llamada *opinión pública, a* la que jamás he hecho concesiones, seguiré ateniéndome al lema del gran florentino:

Segui il tuo corso, e lascia dir le genti! (III)

Londres, 25 de julio de 1867.

CARLOS MARX

POSTFACIO A LA SEGUNDA EDICION

Quiero, ante todo, dar cuenta a los lectores de la primera edición de las modificaciones introducidas en ésta. La ordenación más clara que se ha dado a la obra, salta a la vista. Las notas adicionales aparecen designadas siempre como notas a la segunda edición. Por lo que se refiere al texto, importa señalar lo siguiente:

El capítulo I, 1, es una deducción del valor mediante el análisis de las

ecuaciones en que se expresa cualquier valor de cambio, deducción hecha con todo rigor científico, lo mismo que la relación entre la sustancia del valor y la determinación de su magnitud por el tiempo de trabajo socialmente necesario, que en la primera edición no hacíamos más que apuntar y que aquí se desarrolla cuidadosamente. El capítulo I, 3 (la forma del valor) ha sido totalmente modificado: así lo exigía, entre otras cosas, la doble exposición que de esta teoría se hace en la edición anterior. Advertiré de pasada que la iniciativa de aquella doble forma de exposición se debe a mi amigo el doctor L. Kugelmann, de Hannóver. Estaba yo en su casa pasando unos días, en la primavera de 1867, cuando me enviaron de Hamburgo los primeros paquetes de pruebas de mi obra, y fue él quien me convenció de que para la mayoría de los lectores sería conveniente completar el análisis de la forma del valor con otro de carácter más didáctico. La última sección del primer capítulo, titulado "El fetichismo de la mercancía, etc. "ha sido modificado en gran parte. El capítulo III, I ("Medida del valor") ha sido cuidadosamente revisado, pues en la primera edición este capítulo aparecía descuidadamente escrito, por haber sido tratado ya el problema en mi obra *Contribución a la crítica de la economía política*, Berlín, 1859. El capítulo VII, principalmente la parte 2, ha sido considerablemente corregido.

No hay para qué pararse a examinar todos los pasajes del texto en que se han introducido modificaciones, puramente estilísticas las más de ellas. Estas modificaciones se extienden a lo largo de toda la obra. Al revisar la traducción francesa, pronta a publicarse en París, me he encontrado con que bastantes partes del original alemán hubieran debido ser, unas redactadas de nuevo, y otras sometidas a una corrección de estilo más a fondo o a una depuración más detenida de ciertos descuidos deslizados al pasar. Pero me faltó el tiempo para ello, pues la noticia de que se había agotado la obra no llegó a mi conocimiento hasta el otoño de 1871, hallándome yo solicitado por otros trabajos urgentes, y la segunda edición hubo de comenzar a imprimirse ya en enero de 1872.

No podía apetecer mejor recompensa para mi trabajo que la rápida comprensión que *El Capital* ha encontrado en amplios sectores de la clase obrera alemana. Un hombre que económicamente pisa terreno burgués, el señor Mayer, fabricante de Viena, dijo acertadamente en un folleto publicado durante la guerra franco–prusiana, que las llamadas clases cultas alemanas

habían perdido por completo el gran sentido teórico considerado como patrimonio tradicional de Alemania, el cual revive, en cambio, en su clase obrera.

La economía política ha sido siempre y sigue siendo en Alemania, hasta hoy, una ciencia extranjera. Ya Gustav von Gülich hubo de explicar, en parte, en su obra *Exposición histórica del comercio, la industria, etc.* principalmente en los dos primeros volúmenes, publicados en 1830, las causas históricas que entorpecen en nuestro país el desarrollo del régimen de producción capitalista y, por tanto, el avance de la moderna sociedad burguesa. Faltaba en Alemania el cimiento vivo sobre que pudiera asentarse la economía política. Esta ciencia se importaba de Inglaterra y de Francia como un producto elaborado; los profesores alemanes de economía seguían siendo simples aprendices. La

expresión teórica de una realidad extraña se convertía en sus manos en un catálogo de dogmas, que ellos interpretaban, o mejor dicho deformaban, a tono con el mundo pequeñoburgués en que vivían.

Para disfrazar un sentimiento de impotencia científica que no acertaban a reprimir del todo y la desazón del que se ve obligado a poner cátedra en cosas que de hecho ignora, desplegaban la pompa de una gran erudición histórico–literaria o mezclaban la economía con materias ajenas a ella, tomadas de las llamadas ciencias camerales (IV), batiburrillo de conocimientos por cuyo purgatorio tiene que pasar el prometedor candidato a la burocracia alemana.

Desde 1848, la producción capitalista comenzó a desarrollarse rápidamente en Alemania, y ya hoy da su floración de negocios turbios. Pero la suerte seguía siendo adversa a nuestros economistas.

Cuando habían podido investigar libremente la economía política, la realidad del país aparecía vuelta de espaldas a las condiciones económicas modernas. Y, al aparecer estas condiciones, surgieron en circunstancias que no consentían ya un estudio imparcial de aquéllas sin remontarse sobre el horizonte de la burguesía. La economía política, cuando es burguesa, es decir, cuando ve en el orden capitalista no una fase históricamente transitoria de desarrollo, sino la forma absoluta y definitiva de la producción social, sólo puede mantener su rango de ciencia mientras la lucha de clases permanece latente o se trasluce simplemente en manifestaciones aisladas.

Fijémonos en Inglaterra. Su economía política clásica aparece en un período en que aún no se ha desarrollado la lucha de clases. Es su último gran representante, Ricardo, quien por fin toma conscientemente como eje de sus investigaciones la contradicción de los intereses de clase, la contradicción entre el salario y la ganancia y entre la ganancia y la renta del suelo, aunque viendo simplistamente en esta contradicción una ley natural de la sociedad. Al llegar aquí, la ciencia burguesa de la economía tropieza con una barrera para ella infranqueable. Todavía en vida de Ricardo y enfrentándose con él, la economía burguesa encuentra su crítico en la persona de Sismondi.3

El período siguiente, de 1820 a 1830, se caracteriza en Inglaterra por una gran efervescencia científica en el campo de la economía política. Es el período en que se vulgariza y difunde la teoría ricardiana y, al mismo tiempo, el período en que lucha con la vieja escuela. Se celebran brillantes torneos. Al continente europeo llega muy poco de todo esto, pues se trata de polémicas desperdigadas en gran parte en artículos de revista, folletos y publicaciones incidentales. Las condiciones de la época explican el carácter imparcial de estas polémicas, aunque la teoría ricardiana se esgrime ya, alguna que otra vez, como arma de ataque contra la economía burguesa. De una parte, la gran industria empezaba por aquel entonces a salir de su infancia, como lo demuestra, entre otras cosas, el hecho de que la crisis de 1825 inaugure el ciclo periódico de su vida moderna. De otra parte, la lucha de clases entre el capital y el trabajo aparecía relegada a segundo plano, desplazada políticamente por el duelo que se estaba librando entre los gobiernos agrupados en torno a la Santa Alianza (V), secundados por los poderes feudales, y la masa del pueblo acaudillada por la burguesía, y económicamente por el pleito que venía riñéndose entre el capital industrial y la propiedad señorial de la tierra, pleito que en Francia se escondía detrás del conflicto entre la propiedad parcelaria y los grandes terratenientes, y que en Inglaterra pusieron de manifiesto las leyes cerealistas (VI). La literatura de la economía política inglesa durante este período recuerda aquella época romántica de la economía francesa que sobreviene a la muerte del doctor Quesnay, pero sólo al modo como el veranillo de San Martín recuerda a la primavera. Con el año 1830, sobreviene la crisis decisiva.

La burguesía había conquistado el poder político en Francia y en Inglaterra. A partir de este momento, la lucha de clases comienza a revestir, práctica y

teóricamente, formas cada vez más acusadas y más amenazadoras. Había sonado la campana funeral de la ciencia económica burguesa. Ya no se trataba de si tal o cual teorema era o no verdadero, sino de si resultaba beneficioso o perjudicial, cómodo o molesto, de si infringía o no las ordenanzas de policía. Los investigadores desinteresados fueron sustituidos por espadachines a sueldo y los estudios científicos imparciales dejaron el puesto a la conciencia turbia y a las perversas intenciones de la apologética. Y, sin embargo, hasta aquellos folletitos insinuantes que lanzaba a voleo la Liga anticerealista, acaudillada por los fabricantes Cobden y Bright, ofrecían, ya que no un interés científico, por lo menos cierto interés histórico, por su polémica contra la aristocracia terrateniente. Pero la legislación librecambista, desde sir Roberto Peel, cortó a la economía vulgar este último espolón.

La revolución continental de 1848-1849 repercutió también en Inglaterra. Hombres que todavía aspiraban a tener cierta importancia científica, a ser algo más que simples sofistas y sicofantes de las clases dominantes, esforzábanse en armonizar la economía política del capital con las aspiraciones del proletariado, que ya no era posible seguir ignorando por más tiempo. Sobreviene así un vacuo sincretismo, cuyo mejor exponente es John Stuart Mill. Es la declaración en quiebra de la economía

“burguesa", expuesta ya de mano maestra, en su obra *Apuntes de economía política según Stuart Mill* por el gran erudito y crítico ruso N. Chernichevski.

También en Alemania llegó a su madurez el régimen de producción capitalista en una época en que su carácter antagónico había tenido ya ocasión de revelarse ruidosamente, en la serie de luchas históricas sostenidas en Francia e Inglaterra, y en que el proletariado alemán poseía ya una conciencia teórica de clase mucho más fuerte que la burguesía de su país. Pero, cuando parecía que iba a ser posible la existencia de una ciencia burguesa de la economía política, ésta habíase hecho de nuevo imposible.

En estas condiciones, los portavoces de la economía política burguesa alemana dividiéronse en dos campos. Unos, gentes listas, prácticas y ambiciosas, se enrolaron bajo la bandera de Bastiat, el representante más vacuo y, por tanto, el más genuino de la economía política vulgar; otros, celosos de la dignidad profesoral de su ciencia, siguieron a J. Stuart Mill en la

tentativa de conciliar lo inconciliable. Pero los alemanes continuaron siendo, en esta época de decadencia de la economía vulgar, lo mismo que habían sido en sus días clásicos: simples aprendices, ciegos émulos y adoradores, modestos vendedores a domicilio de los mayoristas extranjeros.

El peculiar desarrollo histórico de la sociedad alemana impedía, pues, todo florecimiento original de la economía "burguesa", lo que no era obstáculo para que se desarrollase la crítica de este tipo de economía. Y esta crítica, en la medida en que una clase es capaz de representarla, sólo puede estar representada por aquella clase cuya misión histórica es derrocar el régimen de producción capitalista y abolir definitivamente las clases: el proletariado.

Al principio, los portavoces cultos y no cultos de la burguesía alemana pretendieron ahogar *El Capital* en el silencio, como habían conseguido hacer con mis obras anteriores. Y cuando vieron que esta táctica ya no les daba resultado, se lanzaron a escribir, bajo pretexto de criticar mi libro, una serie de predicas “para apaciguar la conciencia burguesa”. Pero en la prensa obrera--véanse, por ejemplo, los artículos de José Dietzgen publicados en el *Volksstaat*--(VII) les salieron al paso rivales de más talla que ellos, a los que no han sido capaces de replicar.(4)

En la primavera de 1872 se publicó en San Petersburgo una excelente traducción rusa de *El Capital.* La tirada, de 3,000 ejemplares, se halla casi agotada. Ya en 1871, el señor N. Sieber, profesor de Economía política en la Universidad de Kiev, en una obra titulada *Teoría Zennosti i Kapitala D.*

Rikardo ("La teoría del valor y del capital en D. Ricardo"), había informado sobre mi teoría del valor, del dinero y del capital, en sus rasgos fundamentales, presentándola como el necesario desarrollo de la doctrina de Smith y Ricardo. El lector occidental de este insólito libro se encuentra sorprendido ante la consecuencia con que el autor sabe mantener su punto de vista puramente teórico.

Que el método aplicado en *El Capital no* ha sido comprendido, lo demuestran las interpretaciones contradictorias que de él se han dado.

Así, la Revue Positiviste (VIII) de París me reprocha, de una parte que trate los problemas económicos metafísicamente, mientras que de otra parte dice –

¡adivínese!– que, me limito a analizar críticamente la realidad dada en vez de ofrecer recetas (¿comtistas?) para la cocina de figón del porvenir. Contra la acusación de metafísica, escribe el profesor Sieber: "En lo que se refiere a la teoría en sentido estricto, el método de Marx es el método deductivo de toda la escuela inglesa, cuyos defectos y cuyas ventajas comparten los mejores economistas teóricos." El señor M. Block – *Les théoriciens du socialisme en Allemagne. Extrait du Journal des Economistes,* julio y agosto de 1872–

descubre que mi método es el analítico, y dice: "Con esta obra, el señor Marx se coloca entre los espíritus analíticos más brillantes." Los censores alemanes ponen el grito en el cielo, naturalmente, hablando de sofística hegeliana. El *Wiestnik Ievropi* ("Mensajero Europeo"), en un artículo dedicado exclusivamente al método de *El Capital* (número de mayo de 1872, pp. 427 a 436) encuentra que mi método de investigación es rigurosamente realista, pero el método de exposición, por desgracia, dialéctico–alemán. Y dice: "A primera vista, juzgando por la forma externa de su exposición, Marx es el filósofo más idealista que se conoce; idealista en el sentido alemán, es decir, en el mal sentido de la palabra. Pero, en realidad, es infinitamente más realista que cuantos le han precedido en el campo de la crítica económica . No hay ni asomo de razón para calificarlo de idealista." No encuentro mejor modo de contestar al autor del citado artículo que reproducir unos cuantos extractos de su propia crítica, que además interesarán seguramente a los lectores a quienes no es asequible el original ruso.

Después de transcribir unas líneas de mi prólogo a la *Crítica de la economía política* (Berlín, 1859, pp. IV-VII), en las que expongo la base materialista de mi método, el autor prosigue:

"Lo único que a Marx le importa es descubrir la ley de los fenómenos en cuya investigación se ocupa. Pero no sólo le interesa la ley que los gobierna cuando ya han cobrado forma definitiva y guardan entre sí una determinada relación de interdependencia, tal y como puede observarse en una época dada. Le interesa además, y sobre todo, la ley que rige sus cambios, su evolución, es decir, el tránsito de una forma a otra, de uno a otro orden de interdependencia. Una vez descubierta esta ley, procede a investigar en detalle los efectos en que se manifiesta dentro de la vida social ... Por tanto, Marx sólo se preocupa de una cosa: de demostrar mediante una concienzuda

investigación científica la necesidad de determinados órdenes de relaciones sociales y de poner de manifiesto del modo más impecable los hechos que le sirven de punto de partida y de apoyo. Para ello, le basta plenamente con probar, a la par que la necesidad del orden presente, la necesidad de un orden nuevo hacia el que aquél tiene inevitablemente que derivar, siendo igual para estos efectos que los hombres lo crean o no, que tengan o no conciencia de ello. Marx concibe el movimiento social como un proceso histórico–natural regido por leyes que no sólo son independientes de la voluntad, la conciencia y la intención de los

hombres, sino que además determinan su voluntad, conciencia e intenciones. Basta fijarse en el papel tan secundario que el elemento consciente representa en la historia de la cultura y se comprenderá sin ningún esfuerzo que la crítica que versa sobre la misma cultura es la que menos puede tener por base una forma o un resultado cualquiera de la conciencia. Por tanto, lo que puede servirle de punto de partida no es la idea, sino la manifestación externa, exclusivamente. La crítica tiene que limitarse a comparar y contrastar un hecho no con la idea, sino con otro hecho. Lo que a la crítica le importa es, sencillamente, que ambos hechos sean investigados de la manera más escrupulosa posible y que formen real y verdaderamente, el uno respecto al otro, distintos momentos de desarrollo, y le importa sobre todo el que se investigue con la misma escrupulosidad la serie en que aparecen enlazados los órdenes, la sucesión y articulación en que enlazan las distintas fases del desarrollo. Pero es, se dirá, que las leyes generales de la vida económica son siempre las mismas, ya se proyecten sobre el presente o sobre el pasado. Esto es precisamente lo que niega Marx. Para él, no existen tales leyes abstractas ... Según su criterio, ocurre lo contrario: cada época histórica tiene sus propias leyes . Tan pronto como la vida supera una determinada fase de su desarrollo, saliendo de una etapa para entrar en otra, empieza a estar presidida por leyes distintas. En una palabra, la vida económica nos brinda un fenómeno análogo al que nos ofrece la evolución en otros campos de la biología... Los viejos economistas desconocían el carácter de las leyes económicas cuando las comparaban con las leyes de la física y la química ... Un análisis un poco profundo de los fenómenos demuestra que los organismos sociales se distinguen unos de otros tan radicalmente como los organismos vegetales y animales. Más aún, al cambiar la estructura general de aquellos organismos, sus órganos concretos, las condiciones en que

funcionan, etc., cambian también de raíz las leyes que los rigen. Marx niega, por ejemplo, que la ley de la población sea la misma para todos los lugares y todos los tiempos. Afirma, por el contrario, que toda época tiene su propia ley de población... Al cambiar el desarrollo de la capacidad productiva, cambian también las relaciones sociales y las leyes que las rigen. Trazándose como mira investigar y explicar el orden económico capitalista con este criterio, Marx se limita a formular con el máximo rigor científico la meta que toda investigación exacta de la vida económica debe proponerse. El valor científico de tales investigaciones estriba en el esclarecimiento de las leyes especiales que presiden el nacimiento, la existencia, el desarrollo y la muerte de un determinado organismo social y su sustitución por otro más elevado. Este es, indiscutiblemente, el valor que hay que reconocerle a la obra de Marx."

Pues bien, al exponer lo que él llama mi verdadero método de una manera tan acertada, y tan benévolamente además en lo que se refiere a mi modo personal de aplicarlo, ¿qué hace el autor sino describir el método dialéctico?

Claro está que el método de exposición debe distinguirse formalmente del método de

investigación. La investigación ha de tender a asimilarse en detalle la materia investigada, a analizar sus diversas normas de desarrollo y a descubrir sus nexos internos. Sólo después de coronada esta labor, puede el investigador proceder a exponer adecuadamente el movimiento real. Y si sabe hacerlo y consigue reflejar idealmente en la exposición la vida de la materia, cabe siempre la posibilidad de que se tenga la impresión de estar ante una construcción a priori(IX).

Mi método dialéctico no sólo es fundamentalmente distinto del método de Hegel, sino que es, en todo y por todo, la antítesis de él. Para Hegel, el proceso del pensamiento, al que él convierte incluso, bajo el nombre de idea, en sujeto con vida propia, es el demiurgo de lo real, y esto la simple forma externa en que toma cuerpo. Para mí, lo ideal no es, por el contrario, más que lo material traducido y traspuesto a la cabeza del hombre.

Hace cerca de treinta años, en una época en que todavía estaba de moda aquella filosofía, tuve ya ocasión de criticar todo lo que había de

mistificación en la dialéctica hegeliana. Pero, coincidiendo precisamente con los días en que escribía el primer volumen de *El Capital*, esos gruñones, petulantes y mediocres epígonos que hoy ponen cátedra en la Alemania culta, dieron en arremeter contra Hegel al modo como el bueno de Moses Mendelssohn arremetía contra Spinoza en tiempo de Lessing: tratándolo como a "perro muerto". Esto fue lo que me decidió a declararme abiertamente discípulo de aquel gran pensador, y hasta llegué a coquetear de vez en cuando, por ejemplo en el capítulo consagrado a la teoría del valor, con su lenguaje peculiar. El hecho de que la dialéctica sufra en manos de Hegel una mistificación, no obsta para que este filósofo fuese el primero que supo exponer de un modo amplio y consciente sus formas generales de movimiento. Lo que ocurre es que la dialéctica aparece en él invertida, puesta de cabeza. No hay más que darle la vuelta, mejor dicho ponerla de pie, y enseguida se descubre bajo la corteza mística la semilla racional.

La dialéctica mistificada llegó a ponerse de moda en Alemania, porque parecía transfigurar lo existente. Reducida a su forma racional, provoca la cólera y es el azote de la burguesía y de sus portavoces doctrinarios, porque en la inteligencia y explicación positiva de lo que existe se abriga a la par la inteligencia de su negación, de su muerte forzosa; porque, crítica y revolucionaria por esencia, enfoca todas las formas actuales en pleno movimiento, sin omitir, por tanto, lo que tiene de perecedero y sin dejarse intimidar por nada.

Donde más patente y más sensible se le revela al burgués práctico el movimiento lleno de contradicciones de la sociedad capitalista, es en las alternativas del ciclo periódico recorrido por la industria moderna y en su punto culminante: el de la crisis general. Esta crisis general está de nuevo en marcha, aunque no haya pasado todavía de su fase preliminar. La extensión universal del escenario en que habrá de desarrollarse y la intensidad de sus efectos, harán que les entre por la cabeza la dialéctica hasta a esos mimados advenedizos del nuevo Sacro Imperio(X) prusiano-alemán.

CARLOS MARX

Londres, 24 de enero de 1873.

PROLOGO Y NOTA FINAL A LA EDICION FRANCESA

Londres 18 de marzo de 1872.

Al ciudadano Maurice Lachâtre.

Estimado ciudadano:

Apruebo su idea de editar por entregas la traducción de *El Capital.*

En esta forma, la obra será más asequible a la clase obrera, razón más importante para mí que cualquiera otra.

Tal es el lado bueno de la idea; he aquí ahora el reverso de la medalla: el método de análisis empleado por mí y que nadie hasta ahora había aplicado a los problemas económicos, hace que la lectura de los primeros capítulos resulte bastante penosa, y cabe el peligro de que el público francés, impaciente siempre por llegar a los resultados, ansioso por encontrar la relación entre los principios generales y los problemas que a él directamente le preocupan, tome miedo a la obra y la deje a un lado, por no tenerlo todo a mano desde el primer momento.

Yo no puedo hacer otra cosa que señalar de antemano este peligro y prevenir contra él a los lectores que buscan la verdad. En la ciencia no hay calzadas reales, y quien aspire a remontar sus luminosas cumbres tiene que estar dispuesto a escalar la montaña por senderos escabrosos.

Reciba usted, estimado ciudadano, la seguridad de mi devota estimación.

CARLOS MARX

AL LECTOR

El señor J. Roy se ha impuesto la tarea de ofrecer al lector una traducción lo más fiel e incluso literal que le fuese posible de la presente obra, y ha cumplido esta misión con toda escrupulosidad. Y

ha sido precisamente esta escrupulosidad la que me ha obligado a mí a revisar el texto, para hacerlo más asequible al lector. Las modificaciones introducidas en la obra a lo largo del tiempo, puesto que el libro se ha publicado por entregas, no han sido hechas todas con el mismo cuidado, y

necesariamente tenían que provocar ciertas desigualdades de estilo.

Una vez que me había impuesto este trabajo de revisión, me decidí a aplicarlo también al texto original que tomé como base (la segunda edición alemana), simplificando el desarrollo de algunos puntos, completando el de otros, incorporando a la obra nuevos datos históricos o estadísticos, añadiendo nuevas observaciones críticas, etc. Sean cuales fueren los defectos literarios de esta edición francesa, es indudable que posee un valor científico propio aparte del original y debe ser tenida en cuenta incluso por los lectores que conozcan la lengua alemana.

Reproduzco a continuación aquellos pasajes del postfacio a la segunda edición alemana que se refieren al desarrollo de la economía política en Alemania y al método aplicado en esta obra.(5) CARLOS MARX

Londres. 28 de abril de 1875.

PROLOGO DE ENGELS A LA TERCERA EDICION ALEMANA

Marx no ha tenido la suerte de poder corregir para la imprenta la tercera edición de su obra.

Aquel formidable pensador ante cuya grandeza se inclinan ahora hasta sus propios enemigos, murió el 14 de marzo de 1883.

Sobre mí, que perdí con él al amigo de cuarenta años, al mejor y más inquebrantable de los amigos, a quien debo lo que no podría ser expresado en palabras, pesa ahora el deber de preparar para la imprenta esta tercera edición y el de redactar el segundo volumen, tomando como base para ello los papeles inéditos legados por el autor. Daré cuenta al lector, aquí, del modo como he cumplido la primera parte de este deber.

En un principio, Marx proponíase revisar ampliamente el primer tomo, perfilando mejor ciertos puntos teóricos, añadiendo otros nuevos y completando y poniendo al día el material histórico y estadístico. Su enfermedad y el deseo acuciante de poner en limpio cuanto antes el segundo tomo le obligaron a renunciar a este designio. Su idea era ya, al final, la de limitarse a corregir lo estrictamente indispensable y a insertar en ésta las

adiciones recogidas en la edición francesa, publicada anteriormente *(Le Capital,* par Karl Marx, París, Lachâtre, 1873) .

Entre los papeles dejados por el autor al morir, apareció un ejemplar alemán corregido a trozos por su mano y lleno de referencias a la edición francesa; también se encontró un ejemplar francés, en el que figuraban acotados por Marx, con todo cuidado, los pasajes que debían ser tenidos en cuenta. Estas correcciones y adiciones se limitan, con ligeras salvedades, a la última parte de la obra, a la sección que lleva por título "El proceso de acumulación del capital". El texto anterior se ajustaba aquí más que en el resto del libro al primitivo proyecto: en cambio, los primeros capítulos habían sido revisados cuidadosamente. El estilo era por tanto más vivo y más fluido, pero también más descuidado, salpicado de anglicismos, y a trozos confuso. Advertíanse, aquí y allá, ciertas lagunas en el desarrollo del pensamiento y, de vez en cuando, el autor limitábase a esbozar ciertos aspectos importantes.

Por lo que se refiere al estilo, Marx había revisado ya personalmente y de un modo concienzudo varios capítulos, dándome con ello, así como en frecuentes sugestiones que me hizo de palabra, la norma a que yo debía atenerme para saber hasta dónde podía llegar en la supresión de los términos técnicos ingleses y de otros anglicismos. Las adiciones ya se había cuidado de revisarlas el propio Marx, sustituyendo el terso francés por su denso alemán; mi misión se reducía, por tanto, a acoplarlas del mejor modo posible al texto.

Por consiguiente, en esta tercera edición no ha sido modificada una sola palabra sin que yo estuviese absolutamente seguro de que el propio autor, de vivir, la hubiera corregido. No podía venírseme siquiera a las mientes el introducir en *El Capital* esa jerga tan en boga en que suelen expresarse los economistas alemanes, la germanía en que, por ejemplo, el que se apropia trabajo de otros por dinero recibe el nombre de *Arbeitgeber,* 6 llamándose *Arbeitnehmer* 7 al que trabaja para otro mediante un salario. También en francés la palabra *travail* tiene**,** en la vida corriente, el sentido de

"ocupación". Pero los franceses considerarían loco, y con razón, al economista a quien se le ocurriese llamar al capitalista *donneur de travail y* al obrero *receveur de travail.*

Tampoco me he creído autorizado para reducir a sus equivalencias neoalemanas las unidades inglesas de monedas, pesos y medidas que se emplean constantemente en el texto. Cuando se publicó la

primera edición, había en Alemania tantas clases de pesos y medidas como días trae el año, y además dos clases de marcos (el *Reichsmarh* sólo tenia curso, por entonces, en la cabeza de Soetbeer, quien lo inventara allá por el año de 1840), dos clases de florines y tres clases por lo menos de táleros, una de las cuales tenía por unidad el "nuevo dos tercios". En las ciencias naturales imperaba el sistema métrico decimal pero en el mercado mundial prevalecía el sistema inglés de pesos y medidas. En aquellas condiciones, era natural, que una obra que se veía obligada a ir a buscar sus datos documentales casi exclusivamente a la realidad industrial de Inglaterra tomase por norma las unidades inglesas de medida.

Esta razón sigue siendo decisiva hoy, tanto más cuanto que las condiciones a que nos referimos apenas si han experimentado alteración en el mercado mundial, pues en las industrias más importantes--las del hierro y el algodón--rigen todavía casi sin excepción las medidas y los pesos ingleses.

Diré, por último, dos palabras acerca del modo, poco comprendido, como hace sus citas Marx.

Tratándose de datos y descripciones puramente materiales, las citas, tomadas v. *gr.* de los Libros azules ingleses, tienen como es lógico el papel de simples referencias documentales. La cosa cambia cuando se trata de citar opiniones teóricas de otros economistas. Aquí, la finalidad de la cita es, sencillamente, señalar dónde, cuándo y por quién ha sido claramente formulado por vez primera, a lo largo de la historia, un pensamiento económico. Para ello, basta con que la idea económica de que se trata tenga alguna importancia para la historia de la ciencia, con que sea la expresión teórica más o menos adecuada de la situación económica reinante en su tiempo. No interesa en lo más mínimo que esta idea tenga un valor absoluto o relativo desde el punto de vista del autor o se haya incorporado definitivamente a la historia. Estas citas forman, pues, simplemente, un comentario que acompaña paso a paso al texto, comentario tomado de la historia de la ciencia de la economía, en el que aparecen reseñados, por fechas y autores, los progresos más importantes de la teoría económica. Esto era muy importante, en una ciencia como ésta,

cuyos historiadores sólo se han distinguido hasta hoy por su ignorancia tendenciosa y casi advenediza. Y el lector encontrará también lógico que Marx, obrando en consonancia con su postfacio a la segunda edición, sólo en casos muy raros se decida a citar a economistas alemanes.

Confío en que el tomo segundo verá la luz en el curso de1 año 1884.

Londres, 7 de noviembre de 1883.

FEDERICO ENGELS

PROLOGO DE ENGELS A LA EDICION INGLESA

El hecho de que se publique una edición inglesa de *El Capital* no necesita justificación. Lo que sí conviene explicar, por el contrario, es por qué esta edición ha tardado tanto en aparecer, cuando las teorías mantenidas en la presente obra vienen siendo desde hace ya varios años citadas, impugnadas y defendidas, explicadas y tergiversadas en la prensa periódica y en la literatura diaria tanto de Inglaterra como de los Estados Unidos.

Cuando, a poco de morir el autor, en el año 1883, se comprendió claramente cuán necesaria era la edición inglesa de la obra, Mr. Samuel Moore, viejo amigo de Marx y del autor de estas líneas y persona seguramente más familiarizada que nadie con el libro, se mostró dispuesto a emprender la traducción, que los testamentarios de la obra literaria de Marx deseaban dar cuanto antes a la publicidad. Se acordó que yo me encargase de confrontar la traducción con el original y de proponer todas aquellas modificaciones que juzgare oportunas. Pero a poco, se fue revelando, sin embargo, que sus ocupaciones profesionales impedían a Mr. S. Moore dar cima a la traducción con la premura por todos deseada, en vista de lo cual hubimos de aceptar con gusto el ofrecimiento del doctor Aveling, quien prometió hacerse cargo de una parte del trabajo; al mismo tiempo, la hija menor de Marx, casada con él, se ofreció a compulsar las citas y restablecer el texto original de los numerosos pasajes de diversos autores y Libros azules ingleses citados por Marx en alemán. Así se ha hecho con todos, salvo en unos cuantos casos en que ha resultado de todo punto imposible.

He aquí las partes de la obra que han sido traducidas por el doctor Aveling:8

1)Los capítulos X

("La jornada de trabajo") y XI ("Cuota y masa de plusvalía"); 2) la sección sexta ("El salario", que abarca los capítulos XIX a XXII); 3) desde el capítulo XXIV, apartado 4 ("Circunstancias que . . .") hasta el final de la obra, o sea la última parte del capítulo XXIV, el capítulo XXV y toda la sección séptima (capítulos XXVI a XXXIII) y los dos prólogos del autor. La traducción del resto de la obra corrió a cargo de Mr. Moore. Cada uno de ambos traductores es, pues, responsable de la parte de trabajo por él realizado; yo, por mi parte, asumo la responsabilidad por la obra completa.

La tercera edición alemana, que ha servido en un todo de base a nuestro trabajo, fue preparada por mí en 1883 con ayuda de las notas que figuraban entre los papeles póstumos del autor y en las que se indicaban los pasajes de la segunda edición que habían de ser sustituidos por los pasajes acotados del texto francés, publicado en 1873.9 Las modificaciones así introducidas en el texto de la segunda edición coinciden, en general, con las indicaciones hechas por Marx en una serie de notas manuscritas para una traducción que se proyectó editar en los Estados Unidos hace unos diez años, sin que el proyecto llegara a realizarse, por falta principalmente de un buen traductor. Estas notas originales de Marx fueron puestas a nuestra disposición por nuestro viejo amigo, el señor F. A. Sorge, de Hoboken, Nueva Jersey. En ellas se indicaban algunos otros pasajes que habían de ser tomados de la edición francesa; pero como estas notas son anteriores en muchos años a las últimas instrucciones formuladas por el autor para la tercera edición, no me he creído autorizado a hacer uso de ellas más que con carácter excepcional, sobre todo en aquellos casos en que nos ayudaban a salvar las dificultades.

Asimismo hemos tenido a la vista el texto francés en la mayor parte de los pasajes difíciles, como orientación acerca de lo que el autor estaba personalmente dispuesto a prescindir, allí donde se hacía necesario sacrificar en la traducción algo de la integridad del original.

Queda en pie, sin embargo, una dificultad que no era posible ahorrarle al lector: el empleo de ciertos términos en un sentido que difiere, no sólo del lenguaje usual de la vida diaria, sino también del que se acostumbra a usar en la economía política corriente. Pero esto era inevitable. Una nueva concepción de cualquier ciencia revoluciona siempre la terminología técnica

en ella empleada. La mejor prueba de esto la tenemos en la química, cuya nomenclatura cambia radicalmente cada veinte años sobre poco más o menos, sin que pueda seña1arse apenas una sola combinación orgánica que no haya pasado por toda una serie de nombres. La economía política se ha contentado, en general**,** con tomar los términos corrientes en la vida comercial e industrial y operar con ellos tal y como los encontró, sin advertir que de este modo quedaba encerrada dentro de los estrechos horizontes de las ideas expresadas por aquellas palabras. He aquí por qué, para poner un ejemplo, incluso la economía política clásica, aun sabiendo perfectamente que tanto la ganancia como la renta del suelo no son más que modalidades, fracciones de la parte no retribuida del producto que el obrero se ve obligado a entregar a su patrono (a su primer apropiador, aunque no su último y exclusivo poseedor), no llegó a

remontarse jamás sobre los conceptos habituales de ganancia y de renta ni a investigar en conjunto, como un todo, esta parte no retribuida del producto (a la que Marx da el nombre de plus-producto), ni llega tampoco, por consiguiente, a formarse una idea clara acerca de sus orígenes y carácter ni acerca de las leyes que presiden luego la distribución de su valor. Otro tanto ocurre con la industria, que los economistas clásicos ingleses engloban indistintamente, dejando a un lado la agricultura, bajo el nombre de manufactura, con lo cual se borra la distinción entre dos grandes períodos fundamentalmente distintos de la historia económica: el período de la verdadera manufactura, basada en la división del trabajo manual, y el de la industria moderna, basada en la maquinaria. Es evidente que una teoría que concibe la producción capitalista moderna como una simple estación de tránsito en la historia económica de la humanidad, tiene necesariamente que emplear términos distintos de los que emplean aquellos autores para quienes esta forma de producción es definitiva e imperecedera.

No será tal vez inoportuno que digamos dos palabras acerca del método seguido por Marx en sus citas. La mayor parte de las veces, las citas sirven, como de costumbre, para documentar las afirmaciones hechas en el texto. Pero hay muchos casos en que se reproducen pasajes tomados de economistas para señalar cuándo, dónde y por quién ha sido claramente formulada por vez primera una determinada idea. Así se hace en todos aquellos casos en que la opinión citada tiene importancia como expresión más o menos certera de las

condiciones de producción y de cambio sociales reinantes en una determinada época sin que ello quiera decir ni mucho menos que Marx la reconozca como válida o que esté consagrada de un modo general. Estas citas equipan, por tanto, al texto con un comentario sacado de la historia de la ciencia y lo van siguiendo paso a paso.

Nuestra traducción sólo abarca el primer volumen de la obra. Sin embargo, este primer volumen forma casi una unidad y ha sido considerado durante veinte años como un todo independiente. El segundo volumen, editado por mí en alemán en 1885, requiere como complemento, evidentemente, el tercero, que no verá la luz hasta fines de 1887. Cuando aparezca en su versión original alemana este tercer volumen habrá tiempo de pensar en preparar una edición inglesa de ambos tomos.

A *El Capital* se le ha llamado a veces, en el continente, "la Biblia de la clase obrera". Nadie que conozca un poco del movimiento obrero negará que las condiciones expuestas en esta obra van convirtiéndose de día en día, cada vez más, en los principios fundamentales del gran movimiento de la clase obrera, no sólo en Alemania y en Suiza, sino también en Francia, en Holanda y en Bélgica, en Norteamérica y hasta en Italia y en España, y que por todas partes la clase obrera va reconociendo más y más

en las conclusiones de este libro la expresión más fiel de su situación y de sus aspiraciones. En Inglaterra, las teorías de Marx ejercen también, precisamente en estos momentos, una influencia muy poderosa sobre el movimiento socialista, movimiento que se extiende entre las filas de la "gente culta"

no menos que en el seno de la clase obrera. Pero no es esto todo. Se avecina a pasos agigantados el momento en que se impondrá como una necesidad nacional inexorable la de proceder a una investigación concienzuda de la situación económica de Inglaterra. La marcha del sistema industrial inglés, inconcebible sin una expansión constante y rápida de la producción y, por tanto, de los mercados, se halla paralizada. El librecambio ya no da más de sí; hasta el propio Manchester ha perdido la fe en su antiguo evangelio económico.10 La industria extranjera, que se está desarrollando con gran rapidez, mira cara a cara por todas partes a la producción inglesa, no sólo en las zonas que gozan de protección arancelaria, sino también en los mercados neutrales y hasta del lado de acá del Canal. Y al paso que la capacidad

productiva crece en progresión geométrica, la expansión de los mercados sólo se desarrolla, en el mejor de los casos, en progresión aritmética. Cierto es que parece haberse cerrado el ciclo decenal de estancamiento, prosperidad, superproducción y crisis que venía repitiéndose constantemente desde 1825 hasta 1867, pero sólo para hundirnos en el pantano desesperante de una depresión permanente y crónica. El ansiado período de prosperidad no acaba de llegar; apenas se cree atisbar en el horizonte los síntomas anunciadores de la buena nueva, éstos vuelven a desvanecerse. Entre tanto, a cada nuevo invierno surge de nuevo la pregunta: ¿Qué hacer con los obreros desocupados? Y aunque el número de éstos aumenta aterradoramente de año en año, no hay

nadie capaz de dar contestación a esta pregunta; y ya casi se puede prever el momento en que los desocupados perderán la paciencia y se ocuparán ellos mismos de resolver su problema. En momentos como estos, no debiera, indudablemente, desoírse la voz de un hombre cuya teoría es toda ella fruto de una vida entera de estudio de la historia y situación económica de Inglaterra, estudio que le ha llevado a la conclusión de que este país es, por lo menos en Europa, el único en que la revolución social inevitable podrá implantarse íntegramente mediante medidas pacificas y legales. Claro está que tampoco se olvidaba nunca de añadir que no era de esperar que la clase dominante inglesa se sometiese a esta revolución pacífica y legal sin una "proslavery rebellion", sin una "rebelión proesclavista".

5 de noviembre de 1886 .

FEDERICO ENGELS

PROLOGO DE ENGELS A LA CUARTA EDICION ALEMANA

La cuarta edición me obliga a dar al texto y a las notas de la obra, en lo posible, una redacción definitiva. Informaré al lector en pocas palabras de cómo he cumplido esta misión.

Previa una nueva confrontación de la edición francesa y de las notas manuscritas de Marx, he incorporado al texto alemán algunas nuevas adiciones tomadas de aquéllas. Estas adiciones figuran en la P. 80 (P. 88 de la tercera edición), pp. 458-60 (PP. 509-10, tercera edición), pp. 547-51 (P. 600,

tercera edición), pp. 591-93 (P. 644, tercera edición) y en la nota 79 a la p. 596 (P. 648, tercera edición). También he incorporado al texto (pp. 461-77, cuarta edición), siguiendo el precedente de las

ediciones francesa e inglesa la larga nota referente a los obreros de las minas (pp. 509-15 tercera edición).11 Las demás correcciones carecen de importancia y tienen un carácter puramente técnico.

Además, he introducido en esta edición algunas notas adicionales aclaratorias, sobre todo allí donde me pareció que las nuevas condiciones históricas así lo reclamaban. Todas estas notas incorporadas por mí al texto figuran entre corchetes y van acompañadas de iniciales o de la indicación

"N. del ed."12

La edición inglesa, últimamente publicada, hizo necesaria una revisión completa de las numerosas citas contenidas en la obra. La hija menor de Marx, Eleanor, se impuso la tarea de confrontar con el original todos los pasajes citados por el autor, con objeto de que en las citas de fuente inglesa, que son las más de la obra, no fuese necesario hacer una retraducción del alemán y pudiera transcribirse directamente el texto original inglés. Al dar a la imprenta la cuarta edición, creí que debía compulsar estos textos. De este modo, pude advertir toda una serie de pequeños errores: referencias a páginas falsas, deslizadas unas veces por confusión al copiarlas en los cuadernos y otras veces por erratas que habían ido acumulándose a lo largo de tres ediciones, comillas mal puestas y lagunas, cosa inevitable en citas tomadas en su mayor parte de extractos recogidos en apuntes; alguna que otra traducción desacertada; pasajes citados a base de los viejos cuadernos de París (1843-1845), en los tiempos en que Marx no conocía aún el inglés y leía a los economistas ingleses en traducciones francesas y en que, por tanto, la doble traducción cambiaba con harta facilidad el matiz del lenguaje, que era lo que sucedía por ejemplo con Steuart, Ure y otros autores, haciéndose-necesario, de consiguiente, volver a los textos ingleses, amén de otros errores y descuidos de poca monta. Si se compara la cuarta edición con las precedentes, se verá que todo este fatigoso proceso de correcciones no ha alterado el libro absolutamente en nada que merezca la pena señalar. Sólo ha habido una cita que no ha sido posible encontrar: la de Ricardo Jones (P. 562, n. 47, cuarta edición)13; tal vez Marx se confundiese al dar el título de la

obra citada. Las demás conservan, después de confrontadas, todo su vigor.

Y ahora, permítaseme que traiga aquí una vieja historia.

Sólo sé de un caso en que fuera puesta en tela de juicio la veracidad de una cita de Marx. Como se trata de un caso que ha venido arrastrándose hasta después de su muerte, no quiero omitirlo.

En la *Concordia* de Berlín, órgano de la Liga de fabricantes alemanes, apareció el 7 de marzo de 1872 un artículo sin firma titulado: "Cómo cita Carlos Marx." En este artículo se afirmaba, con gran derroche de indignación moral y gran abundancia de frases poco parlamentarias, que la cita tomada del discurso pronunciado por Gladstone el 16 de abril de 1863 en el debate sobre presupuestos (cita que figura en la alocución inaugural de la Asociación obrera internacional de 1864 y se repite en *El Capital, I,* cuarta edición, pp. 617 [y 671] de la tercera edición),14 era falsa. Según el articulista, la frase que dice: "Este embriagador incremento de poder y de riqueza... se circunscribe por entero a las clases poseedoras", no aparece ni por asomo en la referencia taquigráfica (cuasi oficial) que el *Hansard (XI)* da del discurso. "Pero esta frase--dice el articulista--no figura para nada en el discurso de Gladstone.

Lo que se dice allí es precisamente todo lo contrario." Y ahora, en cursiva: *"Marx ha inventado, formal y materialmente, esta frase."*

Marx recibió en mayo este número de la *Concordia,* el 1° de junio contestó al anónimo articulista en el *Volksstaat.* Como no se acordaba ya del periódico de que había tomado la referencia

del discurso, limitábase a reproducir la cita literal de dos fuentes inglesas y a continuación copiaba la referencia del *Times,* que ponía en boca de Gladstone las palabras siguientes: "That is the state of the case as regards the wealth of this country. I must say for one, I should look almost with apprehension and with pain upon this intoxicating augmentation of wealth and power, if it were my belief that it was confined to classes who are in easy circunstances. This takes no cognizance at all of the condition of the labouring population. The augmentation I have described and which is founded, I think, upon accurate returns. is an augmentation entirely confined to classes of property."

Como se ve, Gladstone dice aquí que él lamentaría que fuese así, pero que así es: que este embriagador incremento de poder y riqueza se limita enteramente a las clases poseedoras. Por lo que respecta a la referencia cuasi oficial del *Hansard*, Marx comenta: "En esta edición aliñada después, Mr.

Gladstone fue lo suficientemente hábil para borrar un pasaje que era, ciertamente, harto comprometedor en boca de un Ministro del Tesoro inglés. Trátase, por lo demás, de una práctica parlamentaria inglesa bastante usual y no, ni mucho menos, de una invención del pequeño Lasker contra Bebel."

El anónimo articulista se irrita cada vez más. Dejando a un lado, en su réplica *(Concordia* del 4

de julio), las fuentes de segunda mano, sugiere un poco tímidamente que es "costumbre" citar los discursos parlamentarios ateniéndose a las referencias taquigráficas; pero que, además, la referencia del *Times* (en que figura la frase "inventada") y la del *Hansard* (en que no figura) "coinciden materialmente en un todo" y que la referencia del *Times* dice también "todo lo contrario de lo que afirma aquel célebre pasaje de la alocución inaugural." Sin embargo, el hombre se cuida de silenciar que en la aludida referencia, junto a ese supuesto "todo lo contrario", aparece también, explícitamente, "aquel célebre pasaje". No importa; el anónimo articulista sabe que no pisa terreno firme y que sólo un nuevo

subterfugio puede salvarle. Y así, salpicando su artículo, que, como acabamos de demostrar, rebosa

"mentiras descaradas", de insultos edificantes como son los de "mala fe", "deslealtad", "referencias mendaces", "aquella cita falsa", "descaradas mentiras", "una cita falsificada de los pies a la cabeza",

"este falseamiento", "sencillamente infame", etc., etc., le parece conveniente desplazar la polémica a otro campo y nos promete "explicar en un segundo artículo el sentido que nosotros (es decir, el anónimo y no "mendaz" articulista) atribuye al contenido de las palabras de Gladstone". ¡Como si su voluntaria y personal interpretación no tuviese absolutamente nada que ver con el asunto! Este segundo artículo vio la luz en la *Concordia* del 11 de julio.

Marx replicó nuevamente en el *Volksstaat* de 7 de agosto, reproduciendo las referencias que del pasaje en cuestión daban el *Morning Star y* el *Morning Advertiser* del 17 de abril de 1863. Según ambas referencias, Gladstone dice que contemplaría con preocupación, etc., este incremento embriagador de poder y riqueza si creyese que se circunscribía a las clases verdaderamente acomodadas (classes in easy circumstances), y añade que ese incremento de riqueza y poder se limita, en efecto, enteramente a las clases poseedoras (entirely confined to classes possessed of property).

Como se ve, estas referencias insertan también literalmente la frase que se dice "inventada". Además, confrontando los textos del *Times y* del *Hansard,* Marx probaba una vez más que la frase recogida como parte integrante del discurso en tres referencias de periódicos coincidentes entre sí aunque independientes las unas de las otras, faltaba en la versión del *Honsard,* versión corregida por el orador según la consabida "práctica"; es decir, que Gladstone, para decirlo con todas las palabras de Marx,

"había amputado después de pronunciarla" esa frase, y finalmente declaraba que no disponía de tiempo para seguir gastándolo con el anónimo articulista. Por su parte, éste pareció darse también por contento; por lo menos, Marx no volvió a recibir más números de la *Concordia.*

Con ello, parecía que el asunto quedaba muerto y enterrado. Posteriormente, gentes que mantenían relaciones con la Universidad de Cambridge hicieron llegar a nosotros, por una o dos veces, rumores misteriosos acerca de no sé qué indecible tropelía literaria cometida por Marx en *El Capital;* pero, a pesar de todas las indagaciones, no fue posible averiguar nada en concreto. De pronto, el 29 de noviembre de 1883, a los ocho meses de morir Marx, aparece en el *Times* una carta fechada en el Trinity College de Cambridge y firmada por un tal Sedley Taylor, en la que, sin venir a cuento, este hombrecillo, criado dentro del más servil espíritu gremial, nos abría por fin los ojos no sólo acerca de las murmuraciones de Cambridge, sino también acerca del anónimo autor de la *Concordia.*

"Y lo verdaderamente peregrino dice el hombrecillo del Trinity College--es que estuviese reservado al *profesor Brentano* (que a la sazón regentaba una cátedra en la Universidad de Breslau y actualmente profesa en la de Estrasburgo) el poner al descubierto la mala fe en que se inspira

palpablemente la cita que se hace del discurso de Gladstone en la alocución (inaugural). El señor Marx, esforzándose por defender su cita, tuvo en las convulsiones de la agonía (deadly shifts) en que los ataques magistrales de Brentano le hicieron morder rapidísimamente el polvo, la osadía de afirmar que Mr. Gladstone había aliñado la referencia de su discurso publicada en el *Times* de 17 de abril de 1863

antes de que el *Hansard* la recogiese, para borrar un pasaje que era, indudablemente, comprometedor en labios de un Ministro del Tesoro inglés. Y cuando Brentano, mediante una confrontación detallada de los textos, le probó que la referencia del *Times y la* del *Hansard* coincidían en no admitir ni por asomo el sentido que aquella cita arteramente descoyuntada atribuía a las palabras de Gladstone, Marx se batió en retirada, alegando que no disponía de tiempo."

¡Esa es, pues, la madre del cordero! Así es cómo se refleja, de un modo bien poco glorioso por cierto, en la fantasía cooperativista de Cambridge la campaña anónima sostenida por el señor Brentano desde las columnas de la *Concordia.* ¡Este San Jorge de la Liga de Fabricantes alemanes se yergue y blande su espada, en “ataques magistrales", mientras el dragón infernal que se llama Marx se revuelve a sus pies “en las convulsiones de la agonía"!

Sin embargo, todo este relato épico, digno de un Ariosto, sólo sirve para encubrir los subterfugios de nuestro San Jorge. El inglés ya no habla de "mentiras" ni de "falsificaciones", sino de

"cita arteramente descoyuntada" (craftily isolated quotation). Como se ve, todo el problema queda desplazado, y el San Jorge y su escudero de Cambridge saben perfectamente bien por qué lo desplazan.

Como el *Times* se negase a insertar la réplica en sus columnas, Eleanor Marx hubo de contestar desde la revista mensual *To Day.* en febrero de 1884, centrando la discusión sobre el único punto puesto a debate, a saber: si Marx había "inventado" o no aquella cita. A esto replicó Mr. Sedley Taylor diciendo que en la polémica entre Marx y Brentano, "la cuestión de si en el discurso de Mr. Gladstone aparecía o no una determinada frase" era, a su juicio, una cuestión de “importancia muy secundaria"

"comparada con la cuestión de si la cita había sido hecha con la intención de reproducir o desfigurar el sentido de las palabras de Gladstone". A continuación, reconoce que la referencia del *Times* "contiene, en efecto, una contradicción en sus palabras"; pero... que, en lo demás y juzgando por el contexto, esa referencia, interpretada de un modo exacto, es decir, en un sentido liberal y gladstoniano, indica lo que Mr. Gladstone *quiso* decir *(To Day,* marzo de 1884). Y lo más cómico del caso es que ahora nuestro hombrecillo de Cambridge se empeña en *no* citar el discurso ateniéndose a la referencia del *Hansard,* como es "costumbre" según el anónimo Brentano, sino basándose en la referencia del *Times,* que el

propio Brentano califica de "forzosamente precipitada". ¡Naturalmente, como que en la referencia del *Hansard* no *aparece* la frase fatal!

A Eleanor Marx no le fue difícil echar por tierra toda esta argumentación en el mismo número del *To Day.* Una de dos. O el señor Taylor había leído la controversia mantenida en 1872, en cuyo caso

"mentía" ahora, no sólo "inventando" sino también "suprimiendo", o no la había leído, y entonces lo mejor que hacía era callarse. En todo caso, era evidente que no se atrevía a mantener en pie ni por un momento la acusación de su amigo Brentano, según la cual Marx había "inventado" una cita. Lejos de ello, achacaba a Marx el pecado de haber omitido una frase importante. Pero es el caso que esta frase aparece reproducida en la página y alocución inaugural, pocas líneas antes de la que se dice

"inventada". Y por lo que se refiere a la "contradicción" contenida en el discurso de Gladstone, ¿quién sino el propio Marx habla en *El Capital. p.* 618 (3ª ed., p. 672, nota 105)(15), de las "constantes y clamorosas contradicciones de los discursos pronunciados por Gladstone en 1863 Y 1864 en el debate sobre los presupuestos"? Lo que ocurre es que Marx no tiene la osadía de conciliar estas contradicciones en una complaciente fórmula liberal. He aquí la conclusión final a que llega Eleanor Marx, en su réplica: "Nada más lejos de la verdad; Marx no omite nada digno de mención ni añade tampoco por su cuenta lo más mínimo. Lo que hace es restaurar y arrancar al olvido... cierta frase tomada de un discurso de Gladstone, frase pronunciada indudablemente por el orador y que, por las razones que fuese, no figuraba en la referencia del *Hansard".*

Con esto se dio también por contento Mr. Sedley Taylor. Y el resultado de toda esa intriga profesoral urdida durante veinte años y a través de dos grandes naciones fue que ya nadie se atreviese a dudar de la escrupulosidad literaria de Marx y que, en lo sucesivo la gente otorgase a Mr. Sedley Taylor, en punto a los partes literarios de guerra del señor Brentano, tan poca confianza como a éste en punto a la infalibilidad pontificia del *Hansard.*

FEDERICO ENGELS

Londres. 25 de junio de 1890.

Notas de prólogos

1. Considero esto tanto más necesario cuanto que incluso en el capítulo de la obra de F. Lassalle contra Schulze-Delitzsch, en que el autor dice recoger "la quintaesencia espiritual" de mis investigaciones sobre estos temas, se contienen errores de monta. Y digamos de pasada que el hecho de que F. Lassalle tome de mis obras, casi al pie de la letra, copiando incluso la terminología introducida por mí y sin indicar su procedencia, todas las tesis teóricas generales de sus trabajos económicos, por ejemplo la del carácter histórico del capital, la de la conexión existente entre las relaciones y el régimen de producción, etc., etc., es un procedimiento que obedece sin duda a razones de propaganda. Sin referirme, naturalmente, a sus desenvolvimientos de detalle y a sus deducciones prácticas, con los que yo no tengo absolutamente nada que ver.

2. Los materiales reunidos para el libro IV. que Marx no llegó a publicar, fueron editados más tarde y han sido traducidos bajo el título de *Historia crítica de la teoría de la plusvalía.*

3. Ver mi obra *Contribución a la crítica de la economía política, p. 39.*

4. A esos charlatanes grandilocuentes de la economía vulgar alemana todo se les vuelve hablar mal del estilo y lenguaje de mi obra. Nadie conoce mejor que yo ni juzgo con mayor severidad los defectos literarios de esta. Sin embargo, para provecho y edificación de esos caballeros y de su público, voy a permitirme traer aquí dos testimonios, uno inglés y otro ruso. Un periódico como la *Saturday Review* dijo al dar cuenta de la primera edición alemana de

El Capital: el estilo "presta un encanto (*charm*) especial hasta a los problemas económicos más áridos". Y la *S. P. Wiedomost*; ("Gaceta de San Petersburgo") observa entre otras cosas, en su número de 20 de abril de 1872: "La exposición, exceptuando unas cuantas partes demasiado especializadas, se caracteriza por su comprensibidad general, por su claridad y, pese a la altura científica del tema, por una extraordinaria amenidad. En este respecto, el autor... no se parece ni de lejos a la mayoría de los sabios alemanes cuyos libros están escritos en un lenguaje tan tenebroso y árido, que su lectura produce dolor de cabeza al simple mortal." En realidad, lo que les duele a los lectores de los libros que escriben los profesores nacional-liberales de Alemania, tan en boga hoy, no es precisamente la cabeza, sino otra cosa.

5. Pp. XXV-XXXII de la presente edición. *(Ed.).*

6. Palabra alemana equivalente a "patrono"; literalmente, "*dador* de trabajo", el que da trabajo. *(Ed.)* 7. Expresión alemana equivalente a "obrero": literalmente, "tomador de trabajo", el que recibe trabajo. (Ed.)

8. La división en capítulos de la edición inglesa corresponde al sistema aplicado en la edición francesa: en ésta, Marx convirtió los apartados del capítulo 4 (que ocupa la sección II de la obra) en capítulos, el capítulo 24 en una sección aparte, la VIII, y sus apartados en capítulos. (*Ed.)*

9 . *Le Capital*, par Karl Marx. Traducción de M. J. Roy. totalmente revisada por el autor. París, Lachâtre. Esta traducción contiene, sobre todo en la última parte de la obra, importantes modificaciones y adiciones al texto de la segunda edición alemana.

10. En la reunión trimestral de la Cámara de Comercio de Manchester, celebrada en la tarde de hoy, se entabló una viva discusión sobre el tema del librecambio. Se presentó en ella una proposición en la que se dice que "Inglaterra ha pasado cuarenta años esperando en vano que otras naciones siguiesen su ejemplo librecambista, y la Cámara entiende que ha llegado la hora de abandonar esta actitud". La proposición fue desechada por un voto solamente de mayoría, por 22 votos contra 21. *(Evening Standard, 1* de noviembre de 1886.)

11.En la presente edición, los pasajes aquí citados figuran en las pp. 81-440-

442-531-533-4-572-573-575-434-451-2. (Ed.) 12. En esta edición llevan al pie las iniciales F. E. (Ed.)

13. P. 543 de la presente edición. *(Ed.)*

14 . P. 596 de la presente edición. *(Ed.)*

15. P. 596 de la presente edición. *(Ed.)*

Libro Primero

EL PROCESO DE PRODUCCION DEL CAPITAL

Sección Primera

MERCANCIA Y DINERO

Capítulo I

LA MERCANCIA

1. Los dos factores de la mercancía: valor de uso y valor (sustancia y magnitud del valor)

La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un "inmenso arsenal de mercancías"1 y la mercancía como su *forma elemental.* Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía.

La mercancía es, en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean. El carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos.2 Ni interesa tampoco, desde este punto de vista, *cómo* ese objeto satisface las necesidades humanas, si directamente, como medio de vida, es decir como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción.

Todo objeto útil, el hierro, el papel, etc., puede considerarse desde dos puntos de vista: atendiendo a su *calidad o* a su *cantidad.* Cada objeto de éstos representa un conjunto de las más diversas propiedades y puede emplearse, por tanto, en los más diversos aspectos. El descubrimiento de estos diversos aspectos y, por tanto, de las diferentes modalidades de uso de las cosas, constituye un hecho histórico.3 Otro tanto acontece con la invención de las *medidas* sociales para expresar la *cantidad* de los objetos útiles. Unas veces, la diversidad que se advierte en las medidas de las mercancías responde a la diversa naturaleza de los objetos que se trata de medir; otras veces. es fruto de la convención.

La utilidad de un objeto lo convierte en *valor de uso.* 4 Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ellas. Lo que

constituye un *valor de uso o* un bien es, por tanto, la *materialidad de la mercancía* misma, el hierro, el trigo, el diamante, etc. Y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo. Al apreciar un valor de uso, se le supone siempre concretado en una cantidad, v. *gr.* una *docena* de relojes, una *vara* de lienzo, una *tonelada* de hierro, etc. Los valores de uso suministran los materiales para una disciplina especial: la del *conocimiento pericial de las mercancías.* 5 El valor de uso sólo toma cuerpo en el uso o consumo de los objetos. Los valores de uso forman *el contenido material de la riqueza,* cualquiera que sea la *forma social* de ésta. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del *valor de cambio.*

A primera vista, el valor de cambio aparece como la relación *cuantitativa,* la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, 6 relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos. Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente casual y *relativo,* como sí, por tanto, fuese una *contradictio in adjecto(5)* la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía *(valeur intrinseque).* 7 Pero, observemos la cosa más de cerca.

Una determinada mercancía, un *quarter* de trigo por ejemplo, se cambia en las *más diversas proporciones* por otras mercancías v. *gr.:* por *x* betún, por *y* seda, por *z* oro, etc. Pero, como *x* betún, *y* seda, *z* oro, etc. representan el valor de cambio de un *quarter* de trigo, *x* betún, *y* seda, *z* oro, etc. tienen que ser necesariamente valores de cambio permutables los unos por los otros o iguales entre sí. De donde se sigue: primero, que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual; segundo, que el valor de cambio no es ni puede ser más que la *expresi6n* de un contenido diferenciable de él, su "forma de manifestarse".

Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá siempre representarla por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. *gr.: 1 quarter* de trigo = *x* quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 *quarter (7)* de trigo y en *x* quintales de hierro, se contiene un algo común de

magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra. Cada una de ellas debe, por consiguiente, en cuanto valor de cambio, poder reducirse a este tercer término.

Un sencillo ejemplo geométrico nos aclarará esto. Para determinar y comparar las áreas de dos polígonos hay que convertirlas previamente en triángulos. Luego, los triángulos se reducen, a su vez, a una expresión completamente distinta de su figura visible: la mitad del producto de su base por su altura. Exactamente lo mismo ocurre con los valores de cambio de las mercancías: hay que reducirlos necesariamente a un *algo común* respecto al cual representen un más o un menos.

Este algo común no puede consistir en una propiedad geométrica, física o química, ni en ninguna otra propiedad natural de las mercancías. Las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideremos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos. Dentro de ella, un valor de uso, siempre y cuando que se presente en la proporción adecuada, vale exactamente lo mismo que otro cualquiera. Ya lo dice el viejo Barbon: "Una clase de mercancías vale tanto como otra, siempre que su valor de cambio sea igual. Entre objetos cuyo valor de cambio es idéntico, no existe disparidad ni posibilidad de distinguír."8 Como valores de uso, las mercancías representan, ante todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo se distinguen por la cantidad: no encierran, por tanto, ni un átomo de valor de uso.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo.

Pero no productos de un trabajo real y concreto. Al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tal valor de uso. Dejarán de ser una mesa, una casa, una madeja de hilo o un objeto útil cualquiera. Todas sus propiedades materiales se habrán evaporado. Dejarán de ser también productos del trabajo del ebanista, del carpintero, del tejedor o de otro trabajo productivo concreto cualquiera. Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por

tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, al trabajo humano abstracto.

¿Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplee. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalización de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores–mercancías.

Fijémonos ahora en la relación de cambio de las mercancías. Parece como sí el valor de cambio en sí fuese algo totalmente independiente de sus valores de uso. Y en efecto, prescindiendo real y verdaderamente del valor de uso de los productos del trabajo, obtendremos el valor tal y como acabamos de definirlo. Aquel algo común que toma cuerpo en la relación de cambio o valor de cambio de la mercancía es, por tanto, su valor. En el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma.

Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra *un valor* por ser *encarnación o materialización* del *trabajo* humano abstracto. ¿Cómo se mide la *magnitud* de este valor? Por la *cantidad* de "sustancia creadora de valor", es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el *tiempo de* su *duración,* y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las *distintas fracciones de tiempo:* horas, días, etc.

Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no; el trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo. Es como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de

las mercancías, representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales. Cada una de estas

fuerzas es una fuerza humana de trabajo equivalente a las demás**,** siempre y cuando que presente el carácter de una fuerza media de trabajo social y dé, además, el rendimiento que a esa fuerza media de trabajo social corresponde; o lo que es lo mismo, siempre y cuando que para producir una mercancía no consuma más que el tiempo de trabajo que representa la media necesaria, o sea el *tiempo de trabajo socialmente necesario*. Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad. Así, por ejemplo, después de introducirse en Inglaterra el telar de vapor, el volumen de trabajo necesario para convertir en tela una determinada cantidad de hilado, seguramente quedaría reducido a la mitad. El tejedor manual inglés seguía invirtiendo en esta operación, naturalmente, el mismo tiempo de trabajo que antes, pero ahora el producto de su trabajo individual sólo representaba ya media hora de trabajo social, quedando por tanto limitado a la mitad de su valor primitivo.

Por consiguiente, lo que determina la *magnitud de valor* de un objeto no es más que la *cantidad de trabajo socialmente necesaria*, o sea el *tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción* 9 .

Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su especie.10 Mercancías que encierran cantidades de trabajo iguales o que pueden ser producidas en el *mismo tiempo de trabajo* representan, por tanto, la *misma magnitud de valor. El* valor de una mercancía es al valor de cualquiera otra lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo

necesario para la producción de la segunda. "Consideradas como valores, las mercancías no son todas ellas más que determinadas cantidades de *tiempo de trabajo cristalizado."* 11

La *magnitud de valor* de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario

para su producción. Pero éste cambia al cambiar la *capacidad productiva del trabajo.* La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las *condiciones naturales.* Así, por ejemplo, la misma cantidad de trabajo que en años de buena cosecha arroja 8 *bushels* (8) de trigo, en años de mala cosecha sólo arroja 4. El rendimiento obtenido en la extracción de metales con la misma cantidad de trabajo variará según que se trate de yacimientos ricos o pobres, etc. Los diamantes son raros en la corteza de la tierra; por eso su extracción supone, *por término medio,* mucho tiempo de trabajo, y ésta es la razón de que representen, en dimensiones pequeñisimas, cantidades de trabajo enormes. Jacob duda que el oro se pague nunca por todo su valor. Lo mismo podría decirse, aunque con mayor razón aún, de los diamantes. Según los cálculos de Eschwege, en 1823 la extracción en total de las minas de diamantes de Brasil no alcanzaba, calculada a base de un periodo de ochenta años, el precio representado por el producto medio de las plantaciones brasileñas de azúcar y café durante año y medio, a pesar de suponer mucho más trabajo y, por tanto, mucho más valor. En minas más ricas, la misma cantidad de trabajo representaría más diamantes, con lo cual estos objetos bajarían de valor. Y sí el hombre llegase a conseguir transformar el carbón en diamante con poco trabajo, el valor de los diamantes descendería por debajo del de los ladrillos. Dicho en términos generales: cuanto mayor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto más corto será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un articulo, tanto menor la cantidad de trabajo cristalizada en él y tanto más reducido su valor. Y por el contrario, cuanto menor sea la capacidad productiva del trabajo, tanto mayor será el tiempo de trabajo necesario para la producción de un artículo y tanto más grande el valor de éste. Por tanto, la *magnitud del valor de una* mercancía cambia *en razón directa* a la *cantidad y en razón inversa* a la *capacidad productiva* del trabajo que en ella se invierte.

Un objeto puede ser *valor de uso* sin ser *valor.* Así acontece cuando la utilidad que ese objeto encierra para el hombre no se debe al trabajo. Es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los bosques silvestres, etc. Y puede, asimismo, un objeto ser útil y producto del trabajo humano sin ser *mercancía.*. Los productos del trabajo destinados a satisfacer

las necesidades personales de quien los crea son, indudablemente, valores de uso, pero no mercancías. Para producir mercancías, no basta producir valores de uso, sino que es menester producir *valores de uso para otros, valores de uso sociales.* (Y no sólo para otros, pura y simplemente. El labriego de la Edad Media producía el trigo del tributo para el señor feudal y el trigo del diezmo para el cura; y, sin embargo, a pesar de producirlo para otros, ni el trigo del tributo ni el trigo del diezmo eran mercancías. Para ser mercancía, el producto ha de pasar a manos de otro, del que lo consume, *por medio de un acto de cambio.)* 12 Finalmente, ningún objeto puede ser un *valor* sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor.

2. Doble carácter del trabajo representado por las mercancías

Veíamos al comenzar que la *mercancía* tenia dos *caras:* la de valor de uso y la de valor de cambio.

Más tarde, hemos vuelto a encontrarnos con que el trabajo expresado en el valor no presentaba los mismos caracteres que el trabajo creador de valores de uso. Nadie, hasta ahora, había puesto de relieve críticamente este doble carácter del trabajo representado por la mercancía.13 Y como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de detenernos a examinarlo con cierto cuidado.

Tomemos dos mercancías, v. *gr.:* una levita y 10 varas de lienzo. Y digamos que la primera tiene el doble de valor que la segunda; es decir, que si 10 varas de lienzo = *v*, 1 levita = 2 *v*.

La levita es un valor de uso que satisface una necesidad concreta. Para crearlo, se requiere una *determinada clase de actividad productiva*. Esta actividad está determina por su fin, modo de operar, objeto, medios y resultado. El trabajo cuya utilidad viene a materializarse así en el valor de uso de su producto o en el hecho de que su producto sea un valor de uso, es lo que llamamos, resumiendo todo eso, *trabajo útil.* Considerado desde este punto de vista, el trabajo se nos revela siempre asociado a su *utilidad.*

Del mismo modo que la levita y el lienzo son *valores de uso cualitativamente distintos, los* trabajos a que deben su existencia –o sea, el *trabajo del sastre y*

el del *tejedor*– son también trabajos *cualitativamente distintos.* Si no fuesen valores de uso cualitativamente distintos y, por tanto, productos de trabajos útiles cualitativamente distintos también, aquellos objetos bajo ningún concepto podrían enfrentarse el uno con el otro como mercancías. No es práctico cambiar una levita por otra, valores de uso por otros idénticos.

Bajo el tropel de los diversos valores de uso o mercancías, desfila ante nosotros un conjunto de.

trabajos útiles no menos variados, trabajos que difieren unos de otros en género, especie, familia, subespecie y variedad: es la *división social del trabajo,* condición de vida de la producción de mercancías, aunque, ésta no lo sea, a su vez, de la división social del trabajo. Así, por ejemplo, la comunidad de la India antigua, supone una división social del trabajo, a pesar de lo cual los *productos* no se convierten allí en *mercancías*. 0, para poner otro ejemplo más cercano a nosotros: en toda fábrica reina una división sistemática del trabajo, pero esta división no se basa en el hecho de que los obreros cambien entre sí sus *productos individuales.* Sólo los productos de *trabajos privados independientes* los unos de los otros pueden revestir en sus relaciones mutuas el carácter de *mercancías.*

Vemos, pues, que el valor de uso de toda mercancía representa una determinada actividad productiva encaminada a un fin o, lo que es lo mismo, un determinado trabajo útil. Los valores de uso no pueden enfrentarse los unos con los otros como *mercancías* si no encierran trabajos útiles cualitativamente distintos. En una sociedad cuyos productos revisten *en general* la forma de *mercancías,* es decir, en una sociedad de productores de mercancías, esta diferencia cualitativa que se acusa entre los distintos trabajos útiles realizados independientemente los unos de los otros como actividades privativas de otros tantos productores independientes, se va desarrollando hasta formar un complicado sistema, hasta convertirse en una división social del trabajo.

A la levita, como tal levita, le tiene sin cuidado, por lo demás, que la vista el sastre o su cliente. En ambos casos cumple su misión de valor de uso. La relación entre esa prenda y el trabajo que la produce no cambia tampoco, en realidad, porque la actividad del sastre se convierta en profesión especial, en categoría independiente dentro de la división social del trabajo. Allí donde la

necesidad de vestido le acuciaba, el hombre se pasó largos siglos cortándose prendas más o menos burdas antes de convertirse de hombre en sastre. Sin embargo, la levita, el lienzo, todos los elementos de la *riqueza material* no suministrados por la naturaleza, deben siempre su existencia a una actividad productiva específica, útil,

por medio de la cual se asimilan a determinadas necesidades humanas determinadas materias que la naturaleza brinda al hombre. Como creador de valores de uso, es decir como *trabajo útil,* el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza ni, por consiguiente, la vida humana.

Los valores de uso, levita, lienzo, etc., o lo que es lo mismo, las mercancías consideradas como objetos corpóreos, son *combinaciones de dos elementos:* la materia, que suministra la naturaleza, y el trabajo. Si descontamos el conjunto de trabajos útiles contenidos en la levita, en el lienzo, etc., quedará siempre un substrato material, que es el que la naturaleza ofrece al hombre sin intervención de la mano de éste. En su producción, el hombre sólo puede proceder como procede la misma naturaleza, es decir, *haciendo que la materia cambie de forma*.. 14 Más aún. En este trabajo de conformación, el hombre se apoya constantemente en las fuerzas naturales. El *trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce,* de la *riqueza material.* El trabajo es, como ha dicho William Petty, el padre de la riqueza, y la tierra la madre.

Pasemos ahora de la mercancía considerada como objeto útil a la mercancía considerada como *valor.*

Partimos del supuesto de que la levita vale el doble que 10 varas de lienzo. Pero ésta es una diferencia puramente *cuantitativa,* que, por el momento, no nos interesa. Nos limitamos, por tanto, a recordar que si el valor de una levita es el doble que el de 10 varas de lienzo, 20 varas de lienzo representarán *la misma magnitud de valor* que una levita. Considerados como valores, la levita y el lienzo son objetos que encierran *idéntica sustancia,* objetos de igual naturaleza, expresiones objetivas *del mismo tipo de trabajo.* Pero el *trabajo del sastre* y el *del tejedor* son trabajos cualitativamente distintos.

Hay, sin embargo, sociedades en que el *mismo hombre* trabaja alternativamente como sastre y tejedor y en que, por tanto, estas dos modalidades distintas de trabajo no son más que *variantes del trabajo del mismo individuo,* en que no representan todavía funciones fijas y concretas de diferentes personas, del mismo modo que la levita que hoy corta nuestro sastre y los pantalones que cortará mañana no representan más que modalidades del mismo trabajo individual. A simple vista se advierte, además, que en nuestra sociedad capitalista una *cantidad concreta de trabajo humano* se aporta alternativamente en forma de trabajo de sastrería o de trabajo textil, según las fluctuaciones que experimente la demanda de trabajo. Es posible que estos cambios de forma del trabajo no se operen sin resistencia, pero tienen que operarse, necesariamente.

Si prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un *gasto de fuerza humana de trabajo.* El trabajo del sastre y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de cerebro *humano,* de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son *trabajo humano.* No son más que dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre. Claro está que, para poder aplicarse bajo tal o cual forma, es necesario que la fuerza humana de trabajo adquiera un grado mayor o menor de desarrollo. Pero, de suyo, el valor de 1a mercancía sólo representa trabajo humano, gasto de *trabajo humano* pura y simplemente. Ocurre con el *trabajo humano,* en este respecto, lo que en la sociedad burguesa ocurre con el hombre, que como tal *hombre* no es apenas nada, pues como se cotiza y representa un gran papel en esa sociedad es como general o como banquero.15 El *trabajo humano* es el empleo de esa *simple* fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación. El *simple trabajo medio* cambia, indudablemente, de carácter según los países

y la cultura de cada época, pero existe siempre, dentro de una sociedad dada. El trabajo complejo no es mas que el trabajo simple *potenciado o,* mejor dicho, *multiplicado:* por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple. Y la experiencia demuestra que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un

fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el *valor* la equipara enseguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa, por tanto, una determinada cantidad de trabajo simple.16 Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la *unidad de medida* del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y esto les mueve a pensar que son el fruto de la costumbre. En lo sucesivo, para mayor sencillez, consideraremos siempre la fuerza de trabajo, cualquiera que ella sea, como expresión directa de la fuerza de trabajo *simple,* ahorrándonos así la molestia de reducirla a la unidad.

Del mismo modo que en los *valores* levita y lienzo se prescinde de la diferencia existente entre sus *valores de uso,* en los *trabajos* que esos *valores* representan se hace caso omiso de la diferencia de sus *formas útiles, o* sea de la *actividad del sastre y de* la del *tejedor. Y* así como los *valores de uso* lienzo y levita son el fruto de la *combinaci6n* de una actividad útil productiva, con la tela y el hilado respectivamente, mientras que considerados como *valores* la levita y el lienzo no son, por el contrario, más que simples *cristalizaciones análogas de trabajo,* los trabajos encerrados en estos *valores* no son lo que son por la relación productiva que guardan con la tela y el hilado, sino por *ser inversiones de fuerza humana de trabajo* pura y simplemente. Los trabajos del sastre y el tejedor son elementos integrantes de los *valores de uso* levita y lienzo gracias precisamente a sus *diversas* cualidades *;* en cambio, sólo son sustancia y base de los *valores* lienzo y levita en cuanto en ellos se hace *abstracción* de sus cualidades específicas, para reducirlos a la *misma cualidad:* la del *trabajo humano.*

Pero la levita y el lienzo no son solamente *valores en general,* sino valores de una *determinada magnitud,* pues ya hemos dicho que, según el supuesto de que partimos, la levita vale el doble que 10

varas de lienzo. ¿Cómo se explica esta diferencia de *magnitud de valor*? Tiene su explicación en el hecho de que las 10 varas de lienzo sólo encierran la mitad de trabajo que una levita; lo cual quiere decir que, para producir ésta, la fuerza de trabajo deberá funcionar doble *tiempo* del que se necesita para producir aquéllas.

Por tanto, si con relación. al *valor de uso* el trabajo representado por la mercancía sólo interesa *cualitativamente,* con relación a la *magnitud del valor* interesa sólo en su aspecto *cuantitativo,* una vez reducido a la unidad de trabajo humano puro y simple. En el primer caso, lo que interesa es la *clase y calidad* del trabajo; en el segundo caso, su *cantidad,* su duración. Y como la magnitud de valor de una mercancía sólo acusa la cantidad del trabajo encerrado en ella, en ciertas y determinadas proporciones las mercancías representaran siempre, necesariamente, valores iguales.

Si la capacidad productiva de todos los trabajos útiles necesarios para la producción de una levita, supongamos, permanece invariable, la magnitud de valor de las levitas aumentará en la medida en que aumente su cantidad. Si por ejemplo una levita representa *x* días de trabajo, 2 levitas representarán 2 *x* días de trabajo, etc. Pero supóngase que el trabajo necesario para producir una levita se duplica o bien que se reduce a la mitad. En el primer caso, una levita tendrá el mismo valor que antes dos, y en el segundo caso harán falta dos levitas para formar el valor que antes tenía una, a pesar de que tanto en uno como en otro caso esta prenda sigue prestando exactamente los mismos servicios y de que el trabajo útil que encierra sigue siendo de la misma calidad. Lo que cambia es la cantidad de trabajo invertida en su producción.

Cuanto mayor sea la cantidad de valor de uso mayor será, de por sí, la *riqueza material*: dos levitas encierran más riqueza que una. Con dos levitas pueden vestirse dos personas; con una de estas prendas una solamente, etc. Sin embargo, puede ocurrir que a medida que crece la riqueza material, disminuya la *magnitud de valor* que representa. Estas fluctuaciones contradictorias entre si se explican por el *doble carácter* del trabajo. La capacidad productiva es siempre, naturalmente, capacidad productiva de trabajo útil, concreto. Y sólo determina, como es lógico, el grado de eficacia de una actividad productiva útil, encaminada a un fin, dentro de un período de tiempo dado. Por tanto, el trabajo útil rendirá una cantidad más o menos grande de productos *según* el ritmo con que aumente o disminuya su capacidad productiva. Por el contrario, los cambios operados en la capacidad productiva no afectan de suyo al trabajo que el *valor representa.* Como la capacidad productiva es siempre función de la forma concreta y útil del trabajo, es lógico que tan pronto como se hace caso omiso de su forma concreta, útil, no afecte para nada a éste. El mismo trabajo rinde, por tanto,

durante el mismo tiempo, idéntica cantidad de valor, por mucho que cambie su capacidad productiva. En cambio, puede arrojar *en el mismo tiempo cantidades distintas de valores de uso,* mayores o menores según que su capacidad productiva aumente o disminuya. Como se ve, el mismo cambio operado en la capacidad productiva, por virtud del cual aumenta el rendimiento del trabajo y, por tanto, la masa de los valores de uso creados por éste, *disminuye la magnitud de valor* de esta masa total *incrementada,* siempre en el supuesto de que acorte el *tiempo de trabajo* necesario para su producción. Y a la inversa.

Todo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico y, como tal, como trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, forma el valor de la mercancía. Pero todo trabajo es, de otra parte, gasto de la fuerza humana de trabajo bajo una forma especial y encaminada a un fin y, como tal, como trabajo concreto y útil, produce los valores de uso.17

3. La forma del valor o valor de cambio

Las mercancías vienen al mundo bajo la forma de valores de uso u objetos materiales: hierro, tela, trigo, etc. Es su forma prosaica y natural. Sin embargo, si son mercancías es por encerrar una doble significación: la de objetos útiles y, a la par, la de materializaciones de valor. Por tanto, sólo se presentan como mercancías, sólo revisten el carácter de mercancías, cuando poseen esta *doble forma:* su forma natural y la forma del valor.

La objetivación de valor de las mercancías se distingue de Wittib Hurtig, la amiga de Falstaff, en que no se sabe por dónde cogerla. Cabalmente al revés de lo que ocurre con la materialidad de las mercancías corpóreas, visibles y tangibles, en su valor objetivado no entra ni un átomo de materia natural.

Ya podemos tomar una mercancía y darle todas las vueltas que queramos: como valor, nos encontraremos con que es siempre inaprehensible. Recordemos, sin embargo, que las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, que, por tanto, su materialidad como valores es puramente social, y comprenderemos sin ningún esfuerzo que esa su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras. En

efecto, en nuestra investigación comenzamos estudiando el valor de cambio o relación de cambio de las mercancías, para descubrir, encerrado en esta relación, su valor. Ahora, no tenemos más remedio que retrotraernos nuevamente a esta forma o manifestación de valor.

Todo el mundo sabe, aunque no sepa más que eso, que las mercancías poseen una forma común de valor què contrasta de una manera muy ostensible con la abigarrada diversidad de formas naturales que presentan sus valores de uso: esta forma es el dinero. Ahora bien, es menester que consigamos nosotros lo que la economía burguesa no ha intentado siquiera: poner en claro la génesis de la forma dinero, para lo cual tendremos que investigar, remontándonos desde esta forma fascinadora hasta sus manifestaciones más sencillas y más humildes, el desarrollo de la expresión del valor que se encierra en la relación de valor de las mercancías. Con ello, veremos, al mismo tiempo, cómo el enigma del dinero se esfuma.

La relación *más simple* de valor es, evidentemente, la relación de valor de una mercancía con *otra concreta y distinta, cualquiera que ella sea*. *La relación de valor entre dos mercancías* constituye, por tanto, la expresión más simple de valor de una mercancía.

A. FORMA SIMPLE, CONCRETA 0 FORTUITA DEL VALOR

x mercancía A = *y* mercancía B, o bien: *x* mercancía A vale *y* mercancía B

(20 varas lienzo = 1 levita, o bien: 20 varas lienzo valen 1 levita)

1. Los dos polos de la expresión del valor: forma relativa del valor y forma equivalencial En esta *forma simple del valor* reside el secreto de *todas las* formas del valor. Por eso es en su análisis donde reside la verdadera dificultad del problema.

Dos mercancías distintas, A y B, en nuestro ejemplo el lienzo y la levita, desempeñan aquí *dos papeles* manifiestamente distintos. El lienzo *expresa su valor* en la levita; la levita *sirve de material para esta expresión de valor*. La primera mercancía desempeña un papel activo, la segunda un papel pasivo. El valor de la primera mercancía aparece *bajo la forma del valor relativo*, o lo que es lo mismo, reviste la *forma relativa del valor*. La segunda mercancía

funciona como *equivalente*, o lo que es lo mismo, reviste *forma equivalencial*.

Forma relativa del valor y forma equivalencial son dos aspectos de la misma relación, aspectos inseparables y que se condicionan mutuamente, pero también y a la par dos *extremos opuestos y antagónicos, los dos polos de la misma expresión del valor*; estos dos términos se *desdoblan* constantemente entre las *diversas* mercancías relacionadas entre sí por la expresión del valor. Así, por ejemplo, el valor del lienzo no puede expresarse en lienzo. La relación de 20 *varas de lienzo* = 20 varas de lienzo no representaría expresión ninguna de valor. Esta igualdad sólo nos diría que 20 varas de lienzo no son mas que 20 varas de lienzo, es decir, una determinada cantidad del *objeto útil* lienzo. Por tanto, el *valor* del lienzo sólo puede expresarse en términos *relativos*, es decir recurriendo *a otra mercancía*; o, lo que es lo mismo, la *forma relativa del valor* del lienzo supone como premisa el que otra *mercancía cualquiera* desempeñe respecto al lienzo la función de *forma equivalencial.* Y a su vez, esta otra *mercancía* que funciona *como equivalente no puede desempeñar al mismo tiempo el papel de forma relativa de valor*. No es su propio *valor lo que ella expresa.* Se limita a suministrar *el material para la expresión de valor de otra mercancía.*

Cierto es que la relación 20 *varas de lienzo* = 1 *levita* o 20 *varas de lienzo valen* 1 *levita* lleva implícita la forma inversa: 1 levita = 20 *varas de lienzo* o 1 *levita vale 20 varas de lienzo*. Pero, en

realidad, lo que se hace aquí es *invertir* los términos de la igualdad para *expresar* el valor de la levita *de un modo relativo*; al hacerlo, el lienzo cede a la levita su puesto de equivalente. Por tanto, *una misma* mercancía *no puede asumir al mismo tiempo ambas formas en la misma expresión de valor*.

Estas formas se excluyen la una a la otra como los *dos polos* o los dos extremos de una línea.

El que una mercancía revista la forma relativa del valor o la forma opuesta, la de equivalente, depende exclusivamente *de la posición que esa mercancía ocupe dentro de la expresión de valor en un momento dado*, es decir, de que sea la mercancía cuyo valor se expresa o aquella en que se expresa este valor.

2. La forma relativa del valor

a) Contenido de la forma relativa del valor

Para averiguar dónde reside, en la relación de valor entre dos mercancías, la expresión simple del valor de una de ellas no hay más remedio que empezar prescindiendo totalmente del aspecto cuantitativo de esta relación. Cabalmente al revés de lo que suele hacerse, pues lo frecuente es no ver en la relación de valor más que la proporción de equivalencia entre determinadas cantidades de dos distintas mercancías. Sin advertir que *para que las magnitudes de objetos distintos puedan ser cuantitativamente comparables entre sí, es necesario ante todo reducirlas a la misma unidad.* Sólo representándonoslas

como *expresiones de la misma unidad* podremos ver en ellas *magnitudes de signo igual* y, por tanto *conmensurables*.18

Cuando decimos que 20 varas de lienzo = 1 levita, o igual 20, o igual *x* levitas, en cada una de estas relaciones se sobrentiende que e! lienzo y las levitas son, como magnitudes de valor, expresiones distintas de la misma unidad, objetos de igual naturaleza.

Lienzo = levita: he ahí la fórmula que sirve de base a la relación. Pero en esta igualdad, las dos mercancías cualitativamente equiparadas no desempeñan el mismo papel. La igualdad sólo expresa el valor del lienzo. ¿Cómo? Refiriéndolo a la levita como a su "equivalente" u objeto "permutable" por él.

En esta relación, la levita sólo interesa como exteriorización de valor, como valor materializado, pues sólo en función de tal puede decirse que exista identidad entre ella y el lienzo. Por otra parte, de lo que se trata es de hacer resaltar, de hacer que cobre expresión sustantiva la existencia de valor propia del lienzo, ya que sólo en cuanto valor puede encontrársele a éste una relación de equivalencia o cambio con la levita. Un ejemplo. El ácido butírico es un cuerpo distinto del formiato de propilo. Y sin embargo, ambos están integrados por las mismas sustancias químicas: carbono (C), hidrógeno (H) y oxígeno (0) y en idéntica proporción, o sea C4 H8 02. Pues bien, si dijésemos que el formiato de propilo es igual al ácido butírico, diríamos dos cosas: primero, que el formiato de propilo no es más que una modalidad de la

fórmula C4 H8 02; segundo, que el ácido butírico está formado por los mismos elementos y en igual proporción. Es decir que, equiparando el formiato de propilo al ácido butírico, expresaríamos la sustancia química común a estos dos cuerpos de forma diferente.

Al decir que las mercancías, consideradas como valores, no son más que cristalizaciones de trabajo humano, nuestro análisis las reduce a la abstracción del valor, pero sin darles una forma de valor

distinta a las formas naturales que revisten. La cosa cambia cuando se trata de la expresión de valor de una mercancía. Aquí, es su propia relación con otra mercancía lo que acusa su carácter de valor.

Así por ejemplo, al equiparar la levita, como valor materializado, al lienzo, lo que hacemos es equiparar el trabajo que aquélla encierra al trabajo contenido en éste. Ya sabemos que el trabajo del sastre que hace la levita es un trabajo concreto, distinto del trabajo del tejedor que produce el lienzo.

Pero al equipararlo a éste, reducimos el trabajo del sastre a lo que hay de igual en ambos trabajos, a su nota común, que es la de ser trabajo humano. Y de este modo, por medio de un rodeo, venimos a decir al propio tiempo, que el trabajo del tejedor, al tejer valor, no encierra nada que 1o diferencie del trabajo del sastre, siendo por tanto trabajo humano, abstracto. Es la expresión de equivalencia de diversas mercancías la que pone de manifiesto el carácter específico del trabajo como fuente de valor, al reducir a su nota común, la de trabajo humano puro y simple, los diversos trabajos contenidos en las diversas mercancías.19

No basta, sin embargo, expresar el carácter específico del trabajo de que está formado el valor del lienzo. La fuerza humana de trabajo en su estado fluido, o sea el trabajo humano, crea valor, pero no es de por sí valor. Se convierte en valor al plasmarse, al cobrar forma corpórea. Para expresar el valor del lienzo como cristalización de trabajo humano, tenemos necesariamente que expresarlo como un “algo objetivo” distinto corporalmente del propio lienzo y a la par común a éste y a otra mercancía. Este problema lo hemos resuelto ya.

Lo que en la expresión de valor de lienzo permite a la levita asumir el papel

de su igual cualitativo, de objeto de idéntica naturaleza, es el ser un valor. La levita tiene, pues, para estos efectos, la consideración de objeto en que toma cuerpo el valor, de objeto que representa el valor en su forma natural y tangible. Pero adviértase que la levita, la materialidad de la mercancía levita, es un simple valor de uso. Realmente, una levita es un objeto tan poco apto para expresar valor como cualquier pieza de lienzo. Lo cual prueba que, situada en la relación o razón de valor con el lienzo, la levita adquiere una importancia que tiene fuera de ella, del mismo modo que ciertas personas ganan en categoría al embutirse en una levita galoneada.

En la producción de la levita se ha invertido real y efectivamente, bajo la forma de trabajo de sastrería, fuerza humana de trabajo. En ella se acumula, por tanto, trabajo humano. Así considerada, la levita es “representación de valor”, aunque esta propiedad suya no se trasluzca ni aun al través de la más delgada de las levitas. En la relación o razón de valor del lienzo, la levita sólo nos interesa en este aspecto, es decir como valor materializado o encarnación corpórea de valor. Por mucho que se abroche los botones, el lienzo descubre en ella el alma palpitante de valor hermana de la suya. Sin embargo, para que la levita desempeñe respecto al lienzo el papel de valor, es imprescindible que el valor revista ante el lienzo la forma de levita. Es lo mismo que acontece en otro orden de relaciones, donde el individuo B no puede asumir ante el individuo A los atributos de la majestad sin que al mismo tiempo la majestad revista a los ojos de éste la figura corpórea de B, los rasgos fisonómicos, el color del pelo y muchas otras señas personales del soberano reinante en un momento dado.

Por tanto, en la relación o razón de valor en que la levita actúa como equivalente del lienzo, la forma levita es considerada como forma del valor. El valor de la mercancía lienzo se expresa, por consiguiente, en la materialidad corpórea de la mercancía levita; o lo que es lo mismo, el *valor* de una mercancía se expresa *en él valor de uso de otra.* Considerado como valor de uso, el lienzo es un objeto materialmente distinto de la levita, pero considerado como valor es algo "igual a la levita" y que presenta, por tanto, la misma fisonomía de ésta. Esto hace que revista una forma de valor distinta de su

forma natural. En su identidad con la levita se revela su verdadera naturaleza

como valor, del mismo modo que el carácter carneril del cristiano se revela en su identidad con el cordero de Dios.

Por tanto, todo lo que ya nos había dicho antes el análisis de valor de la mercancía nos lo repite ahora el propio lienzo, al trabar contacto con otra mercancía, con la mercancía levita. Lo que ocurre es que el lienzo expresa sus ideas en su lenguaje peculiar, en el lenguaje propio de una mercancía. Para decir que el trabajo, considerado en abstracto, como trabajo humano, crea su propio valor, nos dice que la levita, en lo que tiene de común con él o, lo que tanto da, en lo que tiene de valor, está formada por el mismo trabajo que el lienzo. Para decir que su sublime materialización de valor no se confunde con su tieso cuerpo de lienzo, nos dice que el valor presenta la forma de una levita y que por tanto él, el lienzo, considerado como objeto de valor, se parece a la levita como un huevo a otro huevo. Diremos incidentalmente que el lenguaje de las mercancías posee también, aparte de estos giros talmúdicos, otras muchas maneras más o menos correctas de expresarse. Así por ejemplo, la expresión alemana *Wertsein* expresa con menos fuerza que el verbo latino *valere, valer, valoir,* como la equiparación de la mercancía B a la mercancía A es la expresión propia de valor de ésta. *Paris vaut bien une messe! (9)* Por tanto, la relación o razón de valor hace que la forma natural de la mercancía B se convierta en la forma de valor de la mercancía A o que la materialidad corpórea de la primera sirva de espejo de valor de la segunda.20 |Al referirse a la mercancía B como materialización corpórea de valor, como encarnación material de trabajo humano, la mercancía A convierte el valor de uso B en material de su propia expresión de valor. El valor de la mercancía A expresado así, es decir, expresado en el valor de uso de la mercancía B, reviste la forma del valor relativo.

b) Determinabilidad cuantitativa de la forma relativa del valor

Cuando tratamos de expresar el valor de una mercancía, nos referimos siempre a determinada cantidad de un objeto de uso: 15 fanegas de trigo, 100 libras de café, etc. Esta cantidad dada de una mercancía encierra una determinada cantidad de trabajo humano. Por tanto la forma del valor no puede limitarse a expresar *valor pura y simplemente* sino que ha de expresar un *valor cuantitativo determinado,* una *cantidad de valor.* En la relación o proporción de valor de la mercancía A con la mercancía B, del lienzo con la

levita, no sólo *equiparamos cualitativamente* la mercancía levita al lienzo *en cuanto representación de valor en general,* sino que establecemos la proporción con una determinada cantidad de lienzo, por ejemplo entre 20 varas de lienzo y una *determinada cantidad de la representación corpórea del valor o* equivalente, v. *gr*. una levita.

La relación "20 varas de lienzo = 1 levita o 20 varas de lienzo valen 1 levita" arranca del supuesto de que en 1 levita se contiene la misma sustancia de valor que en 20 varas de lienzo; es decir, del supuesto de que ambas cantidades de mercancías cuestan la misma suma de trabajo o el mismo tiempo de trabajo. Pero como el tiempo de trabajo necesario para producir 20 varas de lienzo o 1 levita cambia al cambiar la capacidad productiva de la industria textil o de sastrería, conviene que investiguemos más de cerca cómo influyen estos cambios en la expresión relativa de la magnitud de valor.

I. Supongamos que varía el valor del lienzo21 sin que el *valor* de la levita sufra alteración. Al duplicarse el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo, por efecto, supongamos, del agotamiento progresivo del suelo en que se cultiva el lino, se duplica también su valor. En vez de 20 varas de lienzo = levita, tendremos, por tanto: 20 *varas de lienzo = 2 levitas,* ya que ahora 1 levita sólo

encierra la mitad de tiempo de trabajo de 20 varas de lienzo. Y a la inversa, sí el tiempo de trabajo necesario para producir el lienzo queda reducido a la mitad, v. *gr*. por los progresos conseguidos en la fabricación de telares, el valor del lienzo quedará también reducido a la mitad. Por tanto, ahora: 20

varas de lienzo = 1/2 *levita.* El valor relativo de la mercancía A, o sea, su valor expresado en la mercancía B, aumenta y disminuye, por tanto, en razón directa al aumento o disminución experimentados por la mercancía A, siempre y cuando que el valor de la segunda permanezca constante.

II. Supóngase que el valor del lienzo no varia y que varía, en cambio, el valor de la levita. Sí, en estas circunstancias, el tiempo de trabajo necesario para producir la levita se duplica, v. *gr*., por el menor rendimiento del esquileo, tendremos, en vez de 20 varas de lienzo = 1 levita, 20 varas de lienzo

= 1/2 levita. Por el contrario, si el valor de la levita queda reducido a la mitad,

la relación será: 20

varas de lienzo = 2 *levitas.* Por tanto, permaneciendo inalterable el valor de la mercancía A, su valor relativo, expresado en la mercancía B, aumenta o disminuye *en razón inversa a los cambios de valor experimentados por ésta.*

Comparando los distintos casos expuestos en los dos apartados anteriores, vemos que *el mismo cambio de magnitud del valor relativo puede provenir de causas opuestas.* Así , por ejemplo, la igualdad 20 *varas de lienzo* = 1 *levita* da origen: l° a la ecuación 20 *varas de lienzo* = 2 *levitas,* bien porque el valor del lienzo se duplique, bien porque el valor de las levitas quede reducido a la mitad, y 2° a la igualdad 20 *varas de lienzo* = 1/2 *levita,* ya porque el valor del lienzo se reduzca a la mitad, o porque el valor de la levita aumente al doble.

III. Mas puede también ocurrir que las cantidades de trabajo necesarias para producir el lienzo y la levita varíen simultáneamente en el mismo sentido y en la misma proporción. En este caso, la igualdad, cualesquiera que sean los cambios experimentados por sus correspondientes valores, seguirá siendo la misma: 20 *varas de lienzo* = 1 *levita.* Para descubrir los cambios respectivos de valor de estas mercancías, no hay más que compararlas con una tercera cuyo valor se mantiene constante. Si los valores de *todas* las mercancías aumentasen o disminuyesen al mismo tiempo y en la misma proporción, sus *valores relativos* permanecerían invariables. Su cambio efectivo de valor se revelaría en el hecho de que en el mismo tiempo de trabajo se produciría, en términos generales, una cantidad mayor o menor de mercancías que antes.

IV. Los tiempos de trabajo necesarios respectivamente para producir el lienzo y la levita, y por tanto sus valores, pueden cambiar al mismo tiempo y en el mismo sentido, pero en grado desigual, en sentido opuesto, etc. Para ver cómo todas estas posibles combinaciones influyen en el valor relativo de una mercancía, no hay más que aplicar los casos I, II y III.

Como se ve, los cambios efectivos que pueden darse en la magnitud del valor, no se acusan de un modo inequívoco ni completo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede cambiar aun permaneciendo constante el valor de esta mercancía. Y

viceversa, puede ocurrir que su valor relativo permanezca constante aunque cambie su valor.

Finalmente, no es necesario que los cambios simultáneos experimentados por la magnitud de valor de las mercancías coincidan con los que afectan a la expresión relativa de esta magnitud de valor.22

3. La forma equivalencial

Hemos visto que cuando la mercancía A (el lienzo) expresa su valor en el valor de uso de otra mercancía, o sea, en la mercancía B (en la levita), imprime a ésta una forma peculiar de valor, la forma de equivalente. La mercancía lienzo revela su propia esencia de valor por su ecuación con la levita, sin necesidad de que ésta revista una forma de valor distinta de su forma corporal. Es, por tanto, donde el lienzo expresa real y verdaderamente su esencia propia de valor en el hecho de poder cambiarse directamente por la levita. La forma equivalencial de una mercancía *es*, por consiguiente, *la posibilidad de cambiarse directamente por otra mercancía.*

El que una clase de mercancías, *v gr*. levitas, sirva de equivalente a otra clase de mercancías, *v. gr.*

lienzo; el que, por tanto, las levitas encierren la propiedad característica de poder cambiarse directamente por lienzo no indica ni mucho menos la proporción en que pueden cambiarse uno y otras. Esta proporción depende, dada la magnitud del valor del lienzo, de la magnitud de valor de las levitas. Ya se exprese la levita como equivalente y el lienzo como valor relativo, o a la inversa, el lienzo como equivalente y como valor relativo la levita, su magnitud de valor responde siempre al tiempo de trabajo necesario para su producción, siendo independiente, por tanto, de la forma que su valor revista. Pero tan pronto como la clase de mercancía levita ocupa en la expresión del valor el lugar de equivalente, su magnitud de valor no cobra expresión como tal magnitud de valor, sino que figura en la igualdad como una determinada cantidad de un objeto.

Por ejemplo, 40 varas de lienzo “valen”... ¿qué? 2 levitas. Como aquí la clase de mercancías representada por las levitas desempeña el papel de equivalente, es decir como el valor de uso levita asume respecto al lienzo la función de

materializar el valor, basta una determinada cantidad de levitas para expresar una determinada cantidad de valor del lienzo. Dos levitas pueden expresar, por tanto, la magnitud de valor de 40 varas de lienzo, pero no pueden expresar jamás su propia magnitud de valor, la magnitud de valor de dos levitas. La observación superficial de este hecho, del hecho de que en la ecuación de valor el equivalente reviste siempre la forma de una cantidad simple de un objeto, de un valor de uso, indujo a Bailey, como a muchos de sus predecesores y sucesores, a no ver en la expresión de valor más que una relación puramente cuantitativa. Y no es así, sino que, lejos de ello, *la forma equivalencial de una mercancía no encierra ninguna determinación cuantitativa de valor*.

La *primera característica* con que tropezamos al estudiar la *forma equivalencial* es ésta: en ella, *el valor de uso se convierte en forma o expresión de su antítesis, o sea, del valor.*

La

forma natural de la mercancía se convierte, pues, en *forma de valor*. Pero adviértase que este *quid pro quo* (10) sólo se da respecto a una mercancía, a la mercancía B (levita, trigo, hierro. etc.), *dentro de la relación de valor* que guarda con ella *otra* mercancía cualquiera, la mercancía A (lienzo, etc.), *única y exclusivamente en esta relación.* Puesto que ninguna mercancía *puede referirse a sí misma como equivalente ni por tanto tomar su. pelleja natural propia por expresión de su propio valor,* no tiene más remedio que referirse como equivalente a *otra* mercancía, tomar la pelleja natural de otra mercancía *como su forma propia de valor*.

El ejemplo de una *medida* inherente a las mercancías materiales corno tales mercancías materiales, es decir *como valores de uso,* nos aclarará esto. Un *pilón de azúcar,* por el mero hecho de ser un

cuerpo, es *pesado,* tiene un *peso,* y sin embargo, ni la vista ni el tacto acusan en ningún pilón de azúcar esta propiedad. Tomemos varios *trozos de hierro,* pesados previamente. La *forma física* del hierro no es de por sí, ni mucho menos, *signo o manifestación de la gravedad,* como no lo es la del pilón de azúcar. Y sin embargo, cuando queremos *expresar* el pilón de azúcar *como peso lo relacionamos con el peso* del hierro. En esta relación, el hierro

representa el papel de un cuerpo que *no asume más función que la de la gravedad.* Cantidades distintas de hierro sirven, por tanto, de medida de peso del azúcar, y no *tienen,* respecto a la materialidad física del azúcar, *más función que la del peso, la de servir de forma y manifestación de la gravedad.* Pero el hierro sólo desempeña este papel dentro de la relación que guarda con él el azúcar o el cuerpo, cualquiera que él sea, que se trata de pesar. Si ambos objetos *no fuesen pesados,* no podría establecerse entre ellos *esta relación, ni por tanto tomarse el uno como medida para expresar el peso del otro.* En efecto, si depositarnos ambos objetos en el platillo de la balanza, vemos que, *desde el punto de vista de la gravedad, ambos son lo mismo,* ambos comparten *en determinada proporción la misma propiedad del peso.* Pues bien, del mismo modo que la *materialidad física del hierro,* considerado como medida de peso, *no representa* respecto al pilón de azúcar *más que gravedad,* en nuestra expresión de valor la *materialidad física de la levita* no representa respecto al lienzo más que valor.

Pero la analogía no pasa de ahí. En la expresión del peso del pilón de azúcar, el hierro representa una propiedad natural común a ambos cuerpos: su gravedad; en cambio, en la expresión del valor del lienzo, la levita asume una propiedad sobrenatural de ambos objetos, algo puramente social: su valor.

Al expresar su esencia de valor como algo perfectamente distinto de su materialidad corpórea y de sus propiedades físicas, *v. gr.* como algo análogo a la levita, la forma relativa de valor de una mercancía, del lienzo por ejemplo, da ya a entender que esta expresión encierra una relación de orden social. Al revés de lo que ocurre con la forma equivalencial la cual consiste precisamente en que la materialidad física de una mercancía, tal como la levita, *este* objeto concreto con sus propiedades materiales, exprese valor, es decir, posea por obra de la naturaleza forma de valor. Claro está que eso sólo ocurre cuando este cuerpo se halla situado dentro de la relación de valor en que la mercancía lienzo se refiere a la mercancía levita como equivalente suyo.23 Pero como las propiedades de un objeto no brotan de su relación con otros objetos, puesto que esta relación no hace más que confirmarlas, parece como si la levita debiera su forma de equivalente, es decir, la propiedad que la hace susceptible de ser directamente cambiada, a la naturaleza, ni más ni menos que su propiedad de ser pesada o de guardar calor. De aquí el carácter misterioso de la forma equivalencial carácter que la mirada burgue-samente

embotada del economista sólo advierte cuando esta forma se le presenta ya definitivamente materializada en el dinero. Al encontrarse con el dinero, el economista se esfuerza por borrar el carácter místico del oro y la plata, colocando en su puesto mercancías menos fascinadoras y recorriendo con creciente regocijo el catálogo de toda la chusma de mercaderías a las que en otros tiempos estuvo reservado el papel de equivalentes de valor. Sin sospechar siquiera que este misterio de la forma equivalencial se encierra ya en la expresión más simple del valor, *v. gr.* en la de 20 varas de lienzo = 1 levita.

La materialidad corpórea de la mercancía que sirve de equivalente rige siempre como encarnación del trabajo humano abstracto y es siempre producto de un determinado trabajo concreto, útil; es decir,

que este trabajo concreto se convierte en expresión de trabajo humano abstracto. La levita, por ejemplo, se considera como simple materialización, y el trabajo del sastre, que cobra cuerpo de realidad en esta prenda, como simple forma de realización del trabajo humano abstracto. En la expresión del valor del lienzo, la utilidad del trabajo del sastre no consiste en hacer trajes y por tanto hombres (11) , sino en

crear un cuerpo que nos dice con sólo verlo que es valor, y por consiguiente cristalización de trabajo materializado en el valor del lienzo. Para poder crear semejante espejo de valor, es necesario que el trabajo del sastre no refleje absolutamente nada más que su cualidad abstracta de trabajo humano.

Bajo la forma del trabajo del sastre, como bajo la forma del trabajo del tejedor, se despliega fuerza humana de trabajo. Ambas actividades revisten, por tanto, la propiedad general de ser trabajo humano, y por consiguiente, en determinados casos, como por ejemplo en la producción de valor, sólo se las puede enfocar desde este punto de vista. Todo esto no tiene nada de misterioso. Pero al llegar a la expresión de valor de la mercancía, la cosa se invierte. Para expresar, por ejemplo, que el tejer no crea el valor del lienzo en su forma concreta de actividad textil, sino en su modalidad general de trabajo humano, se le compara con el trabajo del sastre, con el trabajo concreto que produce el equivalente del lienzo, como forma tangible de realización del trabajo humano abstracto.

Es decir, que la *segunda característica de la forma equivalencial es que el trabajo concreto se convierte aquí en forma o manifestación de su antítesis, o sea, del trabajo humano abstracto.*

Pero, considerado como simple expresión del trabajo humano en general, este trabajo concreto, el trabajo del sastre, reviste formas de igualdad con otro trabajo, con el trabajo encerrado en el lienzo, y es por tanto, aunque trabajo privado, como cuantos producen mercancías, trabajo en forma directamente social. He aquí por qué se traduce en un producto susceptible de ser directamente cambiado por otra mercancía. Por tanto, la *tercera característica de la forma equivalencial es que en ella el trabajo privado reviste la forma de su antítesis, o sea, del trabajo en forma directamente social.*

Estas dos últimas características de la *forma equivalencial* se nos presentarán todavía con mayor claridad si nos remontamos al gran pensador que primero analizó la *forma del valor,* como tantas otras formas del pensamiento, de la sociedad y de la naturaleza. Nos referimos a *Aristóteles.*

Ante todo, Aristóteles dice claramente que la *forma–dinero* de la mercancía no hace más que *desarrollar la forma simple del valor,* o lo que *es lo* mismo, la expresión del valor de una mercancía en otra cualquiera. He aquí sus palabras:

“5 lechos = 1 casa”

{“Khívai révre avri oixías”)

“ no se distingue” de

“5 lechos = tanto o cuánto dinero”

(“Khívai révre avri ... ooov ai révre xhívai”)

Aristóteles advierte, además, que la *relación* de valor en que esta *expresión de valor* se contiene es, a su vez, una relación condicionada, pues la casa se *equipara cualitativamente* a los lechos, y si *no mediase alguna igualdad sustancial, estos objetos corporalmente distintos no podrían relacionarse*

entre sí como magnitudes conmensurables. “El cambio –dice Aristóteles– no podría existir *sin la igualdad,* ni ésta *sin la conmensurabilidad”*. Mas al llegar aquí, se detiene y renuncia a seguir analizando la forma del valor. “Pero *en rigor* –añade– *es imposible* que objetos tan distintos sean conmensurables”, es decir, *cualitativamente iguales.* Esta equiparación tiene que ser necesariamente algo ajeno a la verdadera naturaleza de las cosas, y por tanto un simple “recurso para salir del paso ante las necesidades de la práctica”.

El propio Aristóteles nos dice, pues, en qué tropieza al llevar adelante su análisis: tropieza en la carencia de un *concepto del valor.* ¿Dónde está *lo igual,* la sustancia común que *representa* la casa respecto a los lechos, en la expresión de valor de éstos? Semejante sustancia *“no puede existir, en rigor”,* dice Aristóteles. ¿Por qué?

La casa representa respecto a los lechos un algo igual en la medida en que *representa* aquello que hay realmente de *igual* en ambos objetos, a saber: *trabajo humano.*

Aristóteles no podía *descifrar* por si mismo, analizando la forma del valor, el hecho de que en la forma de los valores de las mercancías todos los trabajos se expresan como *trabajo humano* igual, y por tanto *como equivalentes,* porque la sociedad *griega* estaba basada en el *trabajo de los esclavos* y tenía, por tanto, *como base natural la desigualdad entre los hombres y sus fuerzas de trabajo.* El secreto de la expresión de valor , la *igualdad y equiparación de valor de todos los trabajos,* en cuanto son y por el hecho de ser todos ellos trabajo humano en general , sólo podía ser descubierto a partir del momento en que la *idea de la igualdad humana* poseyese ya la firmeza de un prejuicio popular. Y para esto era necesario llegar a una sociedad como la actual, en que la *forma–mercancía* es la forma general que revisten los productos del trabajo, en que, por tanto, la relación social preponderante es la relación de unos hombres con otros *como poseedores de mercancías.* Lo que acredita precisamente el genio de

Aristóteles es el haber *descubierto en la expresión de valor* de las mercancías una *relación de igualdad.* Fue la limitación histórica de la sociedad de su tiempo, la que le impidió desentrañar en qué consistía. “en rigor”, *esta relación de igualdad.*

4. La forma simple del valor, vista en conjunto

La forma simple del valor de una mercancía va implícita en su relación de valor con una mercancía distinta o en la relación de cambio con ésta. El valor de la mercancía A se expresa cualitativamente en la posibilidad de cambiar directamente la mercancía B por la mercancía A. Cuantitativamente, se expresa mediante la posibilidad de cambiar una cantidad determinada de la mercancía B por una determinada cantidad de la mercancía A. 0, dicho en otros términos: el valor de una mercancía se expresa independientemente al representársela como "valor de cambio". Al comienzo de este capítulo decíamos, siguiendo el lenguaje tradicional: la mercancía es valor de uso y valor de cambio. En rigor, esta afirmación es falsa. La mercancía es valor de uso, objeto útil, y "valor". A partir del momento en que su valor reviste una forma propia de manifestarse, distinta de su forma natural, la mercancía revela este doble aspecto suyo, pero no reviste jamás aquella forma si la contemplamos aisladamente: para ello, hemos de situarla en una relación de valor o cambio con otra mercancía. Sabiendo esto, aquel modo de expresarse no nos moverá a error y, aunque sea falso, puede usarse en gracia a la brevedad.

Nuestro análisis ha demostrado que la forma del valor o la expresión del valor de la mercancía brota de la propia naturaleza del valor de ésta, y no al revés, el valor y la magnitud del valor de su modalidad de expresión como valor de cambio. Así se les antoja, en efecto, no sólo a los mercantilistas y a sus modernos admiradores, tales como Ferrier, Ganilh, etc.,24 sino también a sus antípodas, esos modernos viajantes de comercio del librecambio que son Bastiat y consortes. Los mercantilistas hacen especial hincapié en el aspecto cualitativo de la expresión del valor y, por tanto, en la forma equivalencial de la mercancía, que tiene en el dinero su definitiva configuración; por el contrario, los modernos buhoneros del librecambio, dispuestos a dar su mercancía a cualquier precio con tal de

deshacerse de ella, insisten en el aspecto cuantitativo de la forma relativa del valor. Es decir, que para ellos la mercancía no tiene valor ni magnitud del valor fuera de la expresión que reviste en la relación de cambio, o lo que es lo mismo, en los boletines diarios de cotización de los precios. El escocés MacLeod, esforzándose por cumplir su cometido, que es sacar el mayor brillo

posible de erudición a las ideas archiconfusas de Lombardstreet, nos brinda la síntesis más perfecta de los mercantilistas supersticiosos y los viajantes ilustrados del librecambio.

Analizando de cerca la expresión de valor de la mercancía A, tal como se contiene en su relación de valor con la mercancía B, veíamos que, dentro de esta relación, la forma natural de la mercancía A sólo interesaba en cuanto cristalización de valor de uso; la forma natural de la mercancía B, en cambio, sólo en cuanto forma o cristalización de valor. Por tanto, la antítesis interna de valor de uso y valor que se alberga en la mercancía toma cuerpo en una antítesis externa, es decir en la relación entre dos mercancías, de las cuales la una, aquella *cuyo* valor trata de expresarse, sólo interesa directamente como valor de uso, mientras que la otra, aquella *en que* se expresa el valor, interesa sólo directamente como valor de cambio. La forma simple del valor de una mercancía es, por tanto, la forma simple en que se manifiesta la antítesis de valor de uso y de valor encerrada en ella.

El producto del trabajo es objeto de uso en todos los tipos de sociedad; sólo en una época históricamente dada de progreso, aquella que ve en el trabajo invertido para producir un objeto de uso una propiedad "materializada" de este objeto, o sea su valor, se convierte el producto del trabajo en mercancía. De aquí se desprende que la forma simple del valor de la mercancía es al propio tiempo la forma simple de mercancía del producto del trabajo; que, por tanto, el desarrollo de la forma de la mercancía coincide con el desarrollo de la forma del valor.

A primera vista, se descubre ya cuán insuficiente es la forma simple del valor, esta forma germinal, que tiene que pasar por una serie de metamorfosis antes de llegar a convertirse en la forma precio.

Su expresión en una mercancía cualquiera, en la mercancía B, no hace más que diferenciar el valor de la mercancía A de su propio valor de uso; no hace, por tanto, más que ponerla en una relación de cambio con una clase cualquiera de mercancías distinta de aquélla, en vez de acusar su igualdad cualitativa y su proporcionalidad cuantitativa con todas las demás mercancías. A la forma simple y relativa del valor de una mercancía corresponde la forma concreta equivalencial de otra. Así por ejemplo, en la expresión relativa del valor del lienzo, la levita sólo cobra forma de

equivalente o forma de cambiabilidad directa con relación a esta clase especial de mercancía: el lienzo.

Sin embargo, la forma simple de valor se remonta por sí misma a formas más complicadas. Por medio de esta forma, el valor de una mercancía, de la mercancía A, sólo puede expresarse, indudablemente, en una mercancía de otro género. Cuál sea el género de esta otra mercancía, si levitas, hierro, trigo, etc., no hace al caso.

Por consiguiente, según que aquella mercancía se encuadre en una relación de valor con esta o la otra clase de mercancías, tendremos distintas expresiones simples de valor de la misma mercancía.25 El número de posibles expresiones de valor de una mercancía no tropieza con más limitación que la del número de clases de mercancías distintas de ella que existan. Su expresión simple de valor se convierte, por tanto, en una serie constantemente ampliable de diversas expresiones simples de valor.

B. FORMA TOTAL 0 DESARROLLADA DEL VALOR

z mercancía A = *u* mercancía B, o = *v* mercancía C,

o = *w* mercancía D, o = *x* mercancía E, etc.

(20 varas de lienzo = 1 levita, o = 10 libras de té, o = 40 libras de café, o = 1 quarter de trigo, o = 2

onzas de oro, o = 1/2 tonelada de hierro, etc.)

1. La forma relativa de valor desarrollada

El valor de una mercancía, del lienzo por ejemplo, se expresa ahora en otros elementos innumerables del mundo de las mercancías.26 Aquí es donde se ve verdaderamente cómo este valor no es, más que la *cristalización de trabajo humano indistinto*. En efecto, el trabajo creador de valor se representa ahora *explícitamente* como un trabajo *equiparable a* todo otro trabajo humano cualquiera que sea la forma natural que revista, ya se materialice, por tanto, en levitas o en trigo, en hierro o en oro, etc. Como se ve, su *forma de valor* pone ahora al lienzo en relación, no ya con una *determinada* clase de

mercancías, sino con el *mundo de las mercancías* en general. Considerado como mercancía, el lienzo adquiere carta de ciudadanía dentro de este mundo. Al mismo tiempo, la serie infinita de sus expresiones indica que al *valor* de las mercancías le es indiferente la *forma específica de valor de uso* que pueda *revestir*.

En la primera forma, o sea: 20 *varas de lienzo* = 1 *levita*, el que estas dos mercancías sean susceptibles de cambiarse en una *determinada proporción* cuantitativa puede ser un hecho puramente casual. En la segunda forma se vislumbra ya, por el contrario, enseguida, la existencia de un fundamento sustancialmente distinto de la manifestación casual y que la preside y determina. El valor del lienzo es siempre el mismo, ya se exprese en levitas, en café, en hierro, etc., es decir en innumerables mercancías distintas, pertenecientes a los más diversos poseedores. El carácter casual de la relación entre dos poseedores individuales de mercancías ha desaparecido. Ahora, es evidente que la magnitud de valor de la mercancía no se regula por el cambio, sino que, al revés, éste se halla regulado por la magnitud de valor de la mercancía.

2. La forma equivalencial concreta

Toda mercancía, levita, té, trigo, hierro, etc., desempeña, en la expresión de valor de lienzo, el *papel de equivalente*, y por tanto de *materialización del valor*. Ahora, *la forma natural concreta* de cada una de estas mercancías es una forma *equivalencial dada, al* lado de muchas otras. Y lo mismo ocurre con las *diversas clases de trabajo útil, concreto, determinado, que* se contienen en las diversas mercancías materiales: sólo interesan como otras tantas formas *específicas* de realización o manifestación del *trabajo humano en general.*

3. Defectos de la forma total o desarrollada del valor

En primer lugar, la expresión *relativa* del valor de la mercancía es siempre *incompleta*, pues la serie en que toma cuerpo no se acaba nunca. La cadena en que cada ecuación de valor se articula con las

otras puede alargarse constantemente, empalmándose a ella nuevas y nuevas clases de mercancías, que suministran los materiales para nuevas y nuevas

expresiones de valor. En segundo lugar, ante nosotros se despliega un mosaico abigarrado de expresiones de valor dispares y distintas. Y, finalmente, si el *valor relativo de toda mercancía* sé expresa, como necesariamente tiene que expresarse, en esta forma desarrollada, la forma relativa del valor de cada mercancía se representa por una serie infinita de expresiones de valor *distintas* de la forma relativa de valor de cualquier otra mercancía. Los defectos de la forma *relativa* del valor *desarrollada* se reflejan, a su vez, en la correspondiente *forma equivalencial.* Como aquí la forma natural de cada clase concreta de mercancías es una *forma equivalencial determinada* al lado de otras innumerables, sólo existen *formas equivalenciales restringidas,* cada una de las cuales *excluye* a las demás. Y lo mismo ocurre con la *clase de trabajo útil, concreto, determinado,* que se contiene en cada equivalente especial de mercancías: sólo es una *forma especial,* y por tanto *incompleta, del trabajo humano.* Claro está que éste tiene su forma total o completa de manifestarse en el *conjunto de todas* aquellas formas *específicas,* pero no posee una forma *única* y completa en que se nos revele.

Sin embargo, *la forma relativa del valor desarrollada* sólo consiste en una suma de expresiones o igualdades relativas y simples de valor *de la primera forma,* tales como:

20 varas de lienzo =

1 levita,

20 varas de lienzo = 10 libras de té, etc.

Pero a su vez, cada una de estas ecuaciones encierra, volviéndola del revés, otra ecuación idéntica, a saber:

1 levita =20 varas de lienzo,

10 libras de té = 20 varas de lienzo, etc.

En efecto, si una persona cambia su lienzo por muchas otras mercancías**,** *expresando* por tanto el *valor* de aquélla en toda una serie de mercancías distintas, es lógico que todos los demás poseedores de

mercancías cambien éstas por lienzo y que, por tanto, expresen en la *misma tercera mercancía,* en lienzo, *el valor* de todas las suyas, por diversas que ellas sean. Por consiguiente, si invertimos la serie: *20 varas de lienzo = 1 levita,* o = *10 libras de té, etc.,* es decir, si expresamos la relación invertida que se contiene ya lógicamente en esa serie, llegamos al siguiente resultado:

C. FORMA GENERAL DEL VALOR

1 levita =

10 libras té =

40 libras café =

1 *quarter* trigo = *20 varas lienzo.*

2 onzas oro =

1/2 tonelada hierro =

x mercancía A =

etc. mercancía =

1. Nuevo carácter de la forma del valor

En primer lugar, las mercancías acusan ahora sus valores de un modo *simple,* ya que lo expresan *en una sola mercancía,* y en segundo lugar, lo acusan de un modo *único,* pues lo acusan todas en *la misma* mercancía. Su forma de valor es simple y común a todas; es, por tanto, *general.*

Las formas I y II sólo conseguían expresar el valor de una mercancía como algo distinto de su propio valor de uso o de su materialidad corpórea de mercancía.

La *primera* forma traducíase en ecuaciones de valor tales como: 1 levita = 20 varas de lienzo, 10

libras de té = 1/2 tonelada de hierro, etc. En estas ecuaciones, el valor de la

levita se expresa como algo igual al lienzo, el valor del té como algo igual al hierro, etc. Pero lo igual al lienzo y lo igual al hierro, expresiones de valor de la levita y el té, respectivamente, son cosas tan distintas entre sí como el lienzo y el hierro mismos, Evidentemente, esta forma sólo se presentaba con un carácter práctico en tiempos muy primitivos, cuando los productos del trabajo se transformaban en mercancías por medio de actos de cambio eventuales y episódicos.

La *segunda* forma distingue más radicalmente que la primera el valor de una mercancía de su propio valor de uso, pues el valor de la levita, por ejemplo, se enfrenta aquí con su forma natural bajo todas las formas posibles, como algo igual al lienzo, al hierro, al té, etc., es decir, como algo igual a todas las mercancías, con la sola excepción de la propia levita. Pero, por otra parte, esta forma excluye directamente toda expresión común de valor de las mercancías, pues en la expresión de valor de cada una de éstas, las demás se reducen todas a la forma de equivalentes. La forma desarrollada del valor empieza a presentarse en la realidad a partir del momento en que un producto del trabajo, el ganado por ejemplo, se cambia, pero no como algo extraordinario, sino habitualmente, por otras diversas mercancías.

Esta forma *nueva* a que nos estamos refiriendo, expresa los valores del mundo de las mercancías en una sola clase de mercancías destacada de entre ellas, por ejemplo el lienzo, de tal modo que los valores de todas las mercancías se acusan por su relación con ésta. Ahora, tal valor de cada mercancía, considerada como algo igual al lienzo, no sólo se distingue de su propio valor de uso, sino de todo valor de uso en general, que es precisamente lo que le permite expresarse como aquello que tiene de común con todas las mercancías. Esta forma es, pues, la que relaciona y enlaza realmente a todas las mercancías como valores, la que hace que se manifiesten como valores de cambio las unas respecto a las otras.

Las dos formas anteriores expresaban el valor de una determinada mercancía, la primera en una mercancía concreta distinta de ella, la segunda en una serie de diversas mercancías. Tanto en uno como en otro caso era, por decirlo así, incumbencia privativa de cada mercancía el darse una forma de valor, cometido suyo, que realizaba sin la cooperación de las demás mercancías; éstas limitábanse a desempeñar respecto a ella el papel puramente pasivo de

equivalentes. No ocurre así con la forma general de valor, que brota por obra común del mundo todo de las mercancías. Una mercancía sólo puede cobrar expresión general de valor sí al propio tiempo las demás expresan todas su valor en el mismo equivalente, y cada nueva clase de mercancías que aparece tiene necesariamente que seguir el mismo camino. Esto revela que la materialización del valor de las mercancías, por ser la mera "existencia social" de estos objetos, sólo puede expresarse mediante su relación social con todos los demás; que por tanto su forma de valor, ha de ser, necesariamente, una forma que rija socialmente.

Bajo la forma de algo igual al lienzo, todas las mercancías se nos revelan ahora, no sólo como factores cualitativamente iguales, como valores en general, sino también como magnitudes de valor cuantitativamente comparables entre sí. Al reflejar sus magnitudes de valor en el mismo material, en el lienzo, estas magnitudes de valor se reflejan también recíprocamente las unas a las otras. Así, por ejemplo, si 10 libras de té = 20 varas de lienzo y 40 libras de café = 20 varas de lienzo, 10 libras de té =

40 libras de café. Con lo cual decimos que 1 libra de café sólo encierra 1/4 de sustancia de valor, de trabajo, que 1 libra de té.

La forma relativa general de valor del mundo de las mercancías imprime a la mercancía destacada por ellas como equivalente, al lienzo, el carácter de equivalente general. Su forma natural propia es la configuración de valor común a todo este mundo de mercancías, y ello es lo que permite que el lienzo pueda ser directamente cambiado por cualquier otra mercancía. La forma corpórea del lienzo es considerada como encarnación visible, como el ropaje general que reviste dentro de la sociedad todo el trabajo humano. El trabajo textil, o sea, el trabajo privado que produce el lienzo, se halla enlazado al mismo tiempo en una forma social de carácter general, en una forma de igualdad, con todos los demás trabajos. Las innumerables ecuaciones que integran la forma general del valor van equiparando por turno el trabajo realizado en el lienzo a cada uno de los trabajos contenidos en las demás mercancías, convirtiendo así el trabajo textil en forma general de manifestación del trabajo humano, cualquiera que él sea. De este modo, el trabajo materializado en el valor de las mercancías no se representa tan sólo de un modo negativo, como trabajo en que se hace abstracción de todas las

formas concretas y cualidades útiles de los trabajos reales, sino que con ello ponemos de relieve, además, de un modo expreso, su propio carácter positivo. Lo que hacemos es reducir todos los trabajos reales al carácter de trabajo humano común a todos ellos, a la inversión de fuerza humana de trabajo.

La forma general del valor, forma que presenta los productos del trabajo como simples cristalizaciones de trabajo humano indistinto; demuestra por su propia estructura que es la expresión social del mundo de las mercancías. Y revela al mismo tiempo que, dentro de este mundo, es el carácter general y humano del trabajo el que forma su carácter específicamente social.

2. Relación entre el desarrollo de la forma relativa del valor y el de la forma equivalente

Al grado de desarrollo de la forma relativa del valor corresponde el grado de desarrollo de la forma equivalencial. Pero hay que tener muy buen cuidado en advertir que *el desarrollo de la forma equivalencial no es más que la expresión y el resultado* del desarrollo *de la forma relativa del valor.*

La *forma relativa simple* o aislada *del valor* de una mercancía convierte a otra mercancía en equivalente individual suyo. La forma desarrollada del valor relativo, expresión del valor de una mercancía en todas las demás, imprime a éstas la forma de diversos equivalentes concretos. Por último, una forma especial de mercancías reviste forma de equivalente general cuando todas las demás la convierten en material de su forma única y general de valor.

Pero en el mismo grado en que se desarrolla la forma del valor en general, *se desarrolla* también *la antítesis* entre sus dos polos, entre la *forma relativa del valor y la forma equivalencial.*

Esta antítesis se contiene ya en la primera forma, en la de 20 varas de lienzo = 1 levita, pero sin plasmar aún. Según que esta ecuación se lea hacia adelante o hacía atrás, cada una de las mercancías

que forman sus términos, el lienzo y la levita, ocupa el lugar de la forma relativa del valor o el de la forma equivalencial. Aquí resulta difícil todavía

fijar los dos polos antitéticos.

En la forma II, *sólo una de las clases de mercancías puede desarrollar íntegramente su valor relativo,* sólo ella posee en sí misma la *forma relativa de valor desarrollada,* ya que *todas las demás* revisten respecto a ella *forma de equivalentes.* Aquí, ya no cabe invertir los términos de la expresión de valor – *v gr.* 20 varas de lienzo = 1 levita, o = 10 libras de té, o = 1 *quarter* de trigo, etc.– sin cambiar todo su carácter, transformándola de forma total en forma general del valor.

Finalmente, la última forma, la forma III, imprime al *mundo de las mercancías la forma relativa general–social del valor,* ya que todas las mercancías que lo componen, excepción hecha de una sola, *quedan al margen de la forma de equivalente general.* Es una sola mercancía, el lienzo, la que reviste, por tanto, la forma de objeto directamente permutable por todos los demás, la que presenta forma directamente social, puesto que las demás se hallan todas imposibilitadas para hacerlo.27

A su vez, la mercancía que figura como *equivalente general* se halla excluida de la forma *relativa única* y por tanto *general del valor del mundo de las mercancías.* Si el lienzo, es decir la mercancía que reviste forma de equivalente general, pudiese compartir además la *forma relativa general del valor,* tendría forzosamente que hacer *de equivalente para consigo misma.* Y así, llegaríamos a la fórmula de *20 varas de lienzo = 20 varas de lienzo,* perogrullada que no expresaría ni valor ni magnitud de valor.

Para *expresar el valor relativo del equivalente general,* no tenemos más remedio que volver los ojos a la forma III. El equivalente general no participa de la forma relativa del valor de las demás mercancías, sino que *su valor* se expresa de un modo *relativo en la serie infinita de todas las demás mercancías materiales.* Por donde la forma *relativa desarrollada del valor* o forma II, se presenta aquí como *forma relativa específica del valor de la mercancía* que hace funciones de *equivalente.*

3. Tránsito de la forma general del valor a la forma dinero

La *forma de equivalente general* es una *forma del valor* en abstracto. Puede, por tanto, recaer sobre cualquier mercancía. Por otra parte, una mercancía

sólo ocupa el puesto que corresponde a la forma de equivalente general (forma III) siempre y cuando que *todas las demás mercancías la apartasen de su seno como equivalente.* Hasta el momento en que *esta operación* no se concreta definitivamente en una clase determinada y *específica* de mercancías no adquiere *firmeza objetiva* ni *vigencia general dentro de la sociedad* la forma *única y relativa* de valor del mundo de las mercancías.

Ahora bien, la clase *específica* de mercancías a cuya forma *natural se incorpora socialmente la forma de equivalente, es* la que se convierte en mercancía –dinero o funciona como dinero. Esta mercancía tiene como *función social específica, y por* tanto como *monopolio social dentro del mundo de las mercancías,* el desempeñar el papel de equivalente general. Este puesto privilegiado fue conquistado históricamente por una determinada mercancía, que figura entre aquellas que en la forma II desfilan como equivalentes especiales del lienzo y que en la forma III expresan conjuntamente en éste su valor relativo: el oro. Así pues, con sólo sustituir en la forma III el lienzo por oro, obtendremos la fórmula siguiente:

D. FORMA

DINERO

20 varas lienzo

=

1 levita

=

10 libras té

=

40 libras café

=

12 *onzas oro.*

1 quarter trigo =

1/2 tonelada hierro =

x mercancía

=

El paso de la forma I a la forma II y el de ésta a la forma III, entraña *cambios sustanciales.* Por el contrario, la forma IV no se distingue de la forma III sino en que aquí *es* el oro el que viene a sustituir al lienzo en su papel de forma de equivalente general. En la forma IV, el oro desempeña la función de *equivalente general* que, en la forma III, correspondía al lienzo. El progreso consiste pura y simplemente en que ahora la *forma de cambiabilidad directa y general, o* sea la *forma de equivalente general, se adhiere definitivamente,* por la fuerza de la costumbre social, a la *forma natural específica* de la mercancía *oro.*

Sí el *oro* se enfrenta con las demás mercancías en función de *dinero* es, sencillamente, porque ya antes se enfrentaba con ellas *en función de mercancía. Al* igual que todas las demás mercancías, el oro funcionaba respecto a éstas *como equivalente:* unas veces como equivalente *aislado,* en actos sueltos de cambio, otras veces como *equivalente concreto,* a la par de *otras* mercancías también equivalentes.

Poco a poco, el oro va adquiriendo, en proporciones más o menos extensas, la función de *equivalente general.* Tan pronto como conquista el monopolio de estas funciones en la *expresión de valor del mundo de las mercancías,* el oro se convierte en la *mercancía dinero,* y es entonces, a partir del momento en que *se ha* convertido *ya en mercancía dinero,* cuando la forma IV se distingue de la forma III, o lo que es lo mismo, cuando la *forma general del valor* se convierte en la *forma dinero.*

La *expresión simple y relativa del valor de una mercancía,* por ejemplo del lienzo, en aquella otra mercancía que funciona ya *como mercancía* dinero , *v. gr.* en oro, es la *forma precio*. Por tanto, la

“forma precio” del lienzo será:

20 varas lienzo = 2 onzas oro,

o bien, suponiendo que las 2 onzas oro, *traducidas al lenguaje monetario,* se denominen 2 *libras esterlinas,*

20 varas lienzo = 2 libras esterlinas.

La dificultad que encierra el concepto de la forma dinero se limita a comprender lo que es la forma de equivalente general, o sea la *forma general de valor* pura y simple, la forma III. Esta, a su vez, se reduce por reversión a la forma II, a la forma desarrollada de valor, cuyo *elemento constitutivo* es la forma I, o sea, 20 *varas lienzo = 1 levita* o *x mercancía A = z mercancía B.* El germen de la forma dinero se encierra ya, por tanto, en la forma simple de la mercancía.

El fetichismo de la mercancía, y su secreto

A primera vista, parece como si las *mercancías* fuesen objetos evidentes y triviales. Pero, analizándolas, vemos, que son objetos muy intrincados, llenos de sutilezas metafísicas y de resabios teológicos. Considerada como *valor de uso,* la mercancía no encierra nada de misterioso, dando lo mismo que la contemplemos desde el punto de vista de un objeto apto para satisfacer necesidades del hombre o que enfoquemos esta propiedad suya como *producto* del trabajo humano. Es evidente que la actividad del hombre hace cambiar a las materias naturales de forma, para servirse de ellas. La forma de la madera, por ejemplo, cambia al convertirla en una mesa. No obstante, la mesa sigue siendo madera, sigue siendo un objeto físico vulgar y corriente. Pero en cuanto empieza a comportarse *como mercancía,* la mesa se convierte en un objeto físicamente metafísico. No sólo se incorpora sobre sus patas encima del suelo, sino que se pone de cabeza frente a todas las demás mercancías, y de su cabeza de madera empiezan a salir antojos mucho más peregrinos y extraños que si de pronto la mesa rompiese a bailar por su propio impulso.28

Como vemos, el carácter místico de la mercancía no brota de su valor de uso. Pero tampoco brota del contenido de sus determinaciones de *valor.* En primer lugar, porque por mucho que difieran los trabajos útiles o actividades productivas, es una verdad *fisiológica* incontrovertible que todas esas

actividades son funciones del organismo *humano y que* cada una de ellas, cualesquiera que sean su contenido y su forma, representa un *gasto* esencial de cerebro *humano,* de nervios, músculos, sentidos, etc. En segundo lugar, por lo que se refiere a la magnitud de valor y a lo que sirve para determinarla, o sea, la *duración en el tiempo* de aquel gasto o la *cantidad* de trabajo invertido, es evidente que la *cantidad* se distingue incluso mediante los sentidos de la *calidad* del trabajo. El *tiempo* de trabajo necesario para producir sus medios de vida tuvo que interesar por fuerza al hombre en todas las épocas, aunque no le interesase por igual en las diversas fases de su evolución.29 Finalmente, tan pronto como los hombres trabajan los unos para los otros, de cualquier modo que lo hagan, su trabajo cobra una forma *social.*

¿De dónde procede, entonces, el carácter misterioso que presenta el producto del trabajo, tan pronto como reviste *forma de mercancía?* Procede, evidentemente, de esta misma forma. En las mercancías, la igualdad de los trabajos humanos asume la forma material de una objetivación igual de valor de los productos del trabajo, el grado en que se gaste la fuerza humana de trabajo, medido por el tiempo de su duración, reviste la forma de magnitud de valor de los productos del trabajo, y, finalmente, las relaciones entre unos y otros productores, relaciones en que se traduce la función social de sus trabajos, cobran la forma de una relación social entre los propios productos de su trabajo.

El carácter misterioso de la forma mercancía estriba, por tanto, pura y simplemente, en que proyecta ante los hombres el carácter social del trabajo de éstos como si fuese un carácter material de los propios productos de su trabajo, un don natural social de estos objetos y como si, por tanto, la relación social que media entre los productores y el trabajo colectivo de la sociedad fuese una relación social establecida entre los mismos objetos, al margen de sus productores. Este *quid pro quo* es lo que convierte a los productos de trabajo en mercancía, en objetos físicamente metafísicos o en objetos sociales. Es algo así como lo que sucede con la sensación luminosa de un objeto en el nervio visual, que parece como si no fuese una excitación subjetiva del nervio de la vista, sino la forma material de un objeto situado fuera del ojo. Y, sin embargo, en este caso hay realmente un objeto, la cosa exterior, que proyecta luz sobre otro objeto, sobre el ojo. Es una relación física entre objetos físicos. En cambio, la forma mercancía y la relación de

valor de los productos del trabajo en que esa forma cobra cuerpo, no tiene absolutamente nada que ver con su carácter físico ni con las relaciones materiales que de este

carácter se derivan. Lo que aquí reviste, a los ojos de los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre objetos materiales no es más que una relación social concreta establecida entre los mismos hombres. Por eso, si queremos encontrar una analogía a este fenómeno, tenemos que remontarnos a las regiones nebulosas del mundo de la religión, donde los productos de la mente humana semejan seres dotados de vida propia, de existencia independiente, y relacionados entre sí y con los hombres. Así acontece en el mundo de las mercancías con los productos de la mano del hombre. A esto es a lo que yo llamo el fetichismo bajo el que se presentan los productos del trabajo tan pronto como se crean en forma de mercancías y que es inseparable, por consiguiente, de este modo de producción.

Este carácter fetichista del mundo de las mercancías responde, como lo ha puesto ya de manifiesto el análisis anterior, al carácter social genuino y peculiar del trabajo productor de mercancías.

Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son *productos de trabajos privados independientes los unos de los otros. El* conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores. Por eso, ante éstos, las relaciones sociales que se establecen entre sus trabajos privados *aparecen* como lo que son; es decir, no como relaciones directamente sociales de las personas en sus trabajos, sino como *relaciones materiales* entre personas y relaciones *sociales entre cosas.*

Es en el acto de cambio donde los productos del trabajo cobran una materialidad de valor socialmente igual e independiente de su múltiple y diversa materialidad física de objetos útiles. Este desdoblamiento del producto del trabajo en objeto útil y materialización de valor sólo se presenta

prácticamente allí donde el cambio adquiere la extensión e importancia suficientes para que se produzcan objetos útiles con vistas al cambio, donde, por tanto, el carácter de valor de los objetos se acusa ya en el momento de ser producidos. A partir de este instante, los trabajos privados de los productores asumen, de hecho, un doble carácter social. De una parte, considerados como trabajos útiles concretos, tienen necesariamente que satisfacer una determinada necesidad social y encajar, por tanto, dentro del trabajo colectivo de la sociedad, dentro del sistema elemental de la división social del trabajo. Mas, por otra parte, sólo serán aptos para satisfacer las múltiples necesidades de sus propios productores en la medida en que cada uno de esos trabajos privados y útiles concretos sea susceptible de ser cambiado por cualquier otro trabajo privado útil, o lo que es lo mismo, en la medida en que represente un equivalente suyo. Para encontrar la *igualdad* toto coelo(13) de *diversos trabajos,* hay que hacer forzosamente *abstracción de su desigualdad real,* reducirlos al carácter común a todos ellos como *desgaste de fuerza humana de trabajo,* como *trabajo humano* abstracto. El cerebro de los productores privados se limita a reflejar este doble carácter social de sus trabajos privados en aquellas formas que revela en la práctica el mercado, el cambio de productos: el carácter socialmente útil de sus trabajos privados, bajo la forma de que el producto del trabajo ha de ser útil, y útil para otros; el carácter social de la igualdad de los distintos trabajos, bajo la forma del carácter de valor común a todos esos objetos materialmente diversos que son los productos del trabajo.

Por tanto, los hombres no relacionan entre sí los productos de su trabajo como *valores* porque estos objetos les parezcan *envolturas simplemente materiales* de un trabajo humano igual. Es al revés. Al equiparar *unos con otros* en el cambio, *como valores*, sus diversos *productos*, lo que hacen es equiparar

entre sí sus diversos trabajos, como modalidades de trabajo humano. No lo saben, pero lo *hacen.* 30 Por tanto, el valor no lleva escrito en la frente *lo que es.* Lejos de ello, convierte a todos los productos del trabajo en jeroglíficos sociales. Luego, vienen los hombres y se esfuerzan por descifrar el sentido de estos jeroglíficos, por descubrir el secreto de su propio producto social, pues e evidente que el concebir los objetos útiles *como valores* es obra social *suya***,** ni más ni menos que el lenguaje. El descubrimiento científico tardío de que los

productos del trabajo**,** considerados como valores, no son más que expresiones materiales del trabajo humano invertido en su producción, es un descubrimiento que hace época en la historia del progreso humano, pero que no disipa ni mucho menos la sombra material que acompaña al carácter social del trabajo. Y lo que sólo tiene razón de ser en esta forma concreta de producción, en la producción de mercancías, a saber: que el carácter específicamente social de los trabajos privados independientes los unos de los otros reside en lo que tienen de igual como modalidades que son de trabajo humano, revistiendo la forma del carácter de valor de los productos del trabajo, sigue siendo para los espíritus cautivos en las redes de la producción de mercancías, aun después de hecho aquel descubrimiento, algo tan perenne y definitivo como la tesis de que la descomposición científica del aire en sus elementos deja intangible la forma del aire como forma física material.

Lo que ante todo interesa prácticamente a los que cambian unos productos por otros, es saber cuántos productos ajenos obtendrán por el suyo propio, es decir, en qué proporciones se cambiarán unos productos por otros. Tan pronto como estas proporciones cobran, por la fuerza de la costumbre, cierta fijeza, parece como si brotasen de la propia naturaleza inherente a los productos del trabajo; como si, por ejemplo, 1 tonelada de hierro encerrase el mismo valor que 2 onzas de oro, del mismo modo que 1 libra de oro y 1 libra de hierro encierran un peso igual, no obstante sus distintas propiedades físicas y químicas. En realidad, el carácter de valor de los productos del trabajo sólo se consolida al funcionar como magnitudes de valor. Estas cambian constantemente, sin que en ello intervengan la voluntad, el conocimiento previo ni los actos de las personas entre quienes se realiza el cambio. Su propio movimiento social cobra a sus ojos la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control están, en vez de ser ellos quienes las controlen. Y hace falta que la producción de mercancías se desarrolle en toda su integridad, para que de la propia experiencia nazca la conciencia científica de que los trabajos privados que se realizan independientemente los unos de los otros, aunque guarden entre sí y en todos sus aspectos una relación de mutua interdependencia, como *eslabones elementales que son de la división social del trabajo,* pueden reducirse constantemente a su grado de proporción social, porque en las *proporciones* fortuitas y sin cesar oscilantes *de cambio* de sus productos se impone siempre como *ley natural* reguladora el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, al modo como se

impone la ley de la gravedad cuando se le cae a uno la casa encima.31 La determinación de la magnitud de valor por el tiempo de trabajo es, por tanto, el secreto que se esconde detrás de las oscilaciones aparentes de los valores relativos de las mercancías. El descubrimiento de este secreto destruye la apariencia de la determinación puramente casual de las magnitudes de valor de los productos del trabajo, pero no destruye, ni mucho menos, su forma material.

La reflexión acerca de las formas de la vida humana, incluyendo por tanto el análisis científico de ésta, sigue en general un camino opuesto al curso real de las cosas. Comienza *post festum* y arranca, por tanto, de los resultados preestablecidos del proceso histórico. Las formas que convierten a los productos del trabajo en mercancías y que, como es natural, presuponen la circulación de éstas, poseen ya la firmeza de formas naturales de la vida social antes de que los hombres se esfuercen por explicarse, no el carácter histórico de estas formas, que consideran ya algo inmutable, sino su

contenido. Así se comprende que fuese simplemente el análisis de los precios de las mercancías lo que llevó a los hombres a investigar la determinación de la magnitud del valor, y la expresión colectiva en dinero de las mercancías lo que les movió a fijar su carácter valorativo. Pero esta forma acabada del mundo de las mercancías –la forma dinero –, lejos de revelar el carácter social de los trabajos privados y, por tanto, las relaciones sociales entre los productores privados, lo que hace es encubrirlas. Si digo que la levita, las botas, etc., se refieren al lienzo como a la materialización general de trabajo humano abstracto, enseguida salta a la vista lo absurdo de este modo de expresarse. Y sin embargo, cuando los productores de levitas, botas, etc., refieren estas mercancías al lienzo –o al oro y la plata, que para el caso es lo mismo – como equivalente general, refieren sus trabajos privados al trabajo social colectivo bajo la misma forma absurda y disparatada.

Estas formas son precisamente las que constituyen las *categorías* de la economía burguesa. Son formas mentales aceptadas por la sociedad, y por tanto objetivas, en que se expresan las condiciones de producción *de este* régimen social de producción *históricamente dado* que es la producción de mercancías. Por eso, todo el misticismo del mundo de las mercancías, todo el encanto y el misterio que nimban los productos del trabajo basados en la

producción de mercancías se esfuman tan pronto como los desplazamos a otras formas de producción.

Y ya que la economía política gusta tanto de las robinsonadas,32 observemos ante todo a Robinson en su isla. Pese a su innata sobriedad, Robinson tiene forzosamente que satisfacer toda una serie de necesidades que se le presentan, y esto le obliga a ejecutar *diversos trabajos útiles:* fabrica herramientas, construye muebles, domestica llamas, pesca, caza etc. Y no hablamos del rezar y de otras cosas por el estilo, pues nuestro Robinson se divierte con ello y considera esas tareas como un goce. A pesar de toda la diversidad de sus funciones productivas, él sabe que no son más que diversas formas o modalidades del mismo Robinson, es decir, diversas manifestaciones de trabajo *humano*. El mismo agobio en que vive le obliga a distribuir minuciosamente el *tiempo* entre sus diversas funciones. El que unas ocupan más sitio y otras menos, dentro de su actividad total, depende de las dificultades mayores o menores que tiene que vencer para alcanzar el resultado útil apetecido. La experiencia se lo enseña así, y nuestro Robinson que ha logrado salvar del naufragio reloj, libro de cuentas, tinta y pluma, se apresura, como buen inglés, a contabilizar su vida. En su inventario figura una relación de los objetos útiles que posee, de las *diversas* operaciones que reclama su producción y finalmente del *tiempo de trabajo* que exige, por término medio, la elaboración de determinadas cantidades de estos diversos productos. Tan claras y tan sencillas son las relaciones que median entre Robinson y los objetos que forman su riqueza, riqueza salida de sus propias manos, que hasta un señor M. Wirth podría comprenderlas sin estrujar mucho el caletre. Y, sin embargo, en esas relaciones se contienen ya todos los factores sustanciales del *valor*.

Trasladémonos ahora de la luminosa isla de Robinson a la tenebrosa Edad Media europea. Aquí, el hombre independiente ha desaparecido; todo el mundo vive sojuzgado: siervos y señores de la gleba, vasallos y señores feudales, seglares y eclesiásticos. La sujeción personal caracteriza, en esta época, así las condiciones sociales de la producción material como las relaciones de vida cimentadas sobre ella.

Pero, precisamente por tratarse de una sociedad basada en los vínculos personales de sujeción, no es necesario que los trabajos y los productos

revistan en ella una forma fantástica distinta de su realidad.

Aquí, los trabajos y los productos se incorporan al engranaje social como servicios y prestaciones. Lo que constituye la forma directamente social del trabajo es la forma natural de éste, su carácter concreto, y no su carácter general, como en el régimen de producción de mercancías. El trabajo del vasallo se mide por el tiempo, ni más ni menos que el trabajo productivo de mercancías, pero el siervo sabe

perfectamente que es una determinada cantidad de su fuerza personal de trabajo la que invierte al servicio de su señor. El diezmo abonado al clérigo es harto más claro que las bendiciones de éste. Por tanto, cualquiera que sea el juicio que nos merezcan los papeles que aquí representan unos hombres frente a otros, el hecho es que las relaciones sociales de las personas en sus trabajos se revelan como relaciones personales suyas, sin disfrazarse de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos de su trabajo.

Para estudiar el trabajo común, es decir, directamente socializado, no necesitamos remontarnos a la forma primitiva del trabajo colectivo que se alza en los umbrales históricos de todos los pueblos civilizados.33 La industria rural y patriarcal de una familia campesina, de esas que producen trigo, ganado, hilados, lienzo, prendas de vestir, etc., para sus propias necesidades, nos brinda un ejemplo mucho más al alcance de la mano. Todos esos artículos producidos por ella representan para la familia otros tantos productos de su trabajo familiar, pero no guardan entre sí relación de mercancías. Los diversos trabajos que engendran estos productos, la agricultura y la ganadería, el hilar, el tejer y el cortar, etc., son, por su forma natural, funciones sociales, puesto que son funciones de una familia en cuyo seno reina una división propia y elemental del trabajo, ni mas ni menos que en la producción de mercancías. Las diferencias de sexo y edad y las condiciones naturales del trabajo, que cambian al cambiar las estaciones del año, regulan la distribución de esas funciones dentro de la familia y el tiempo que los individuos que la componen han de trabajar. Pero aquí, el gasto de las fuerzas individuales de trabajo, graduado por su duración en el tiempo, reviste la forma lógica y natural de un trabajo determinado socialmente, ya que en este régimen las fuerzas individuales de trabajo sólo actúan de por sí corno órganos de la fuerza colectiva de trabajo de la familia.

Finalmente, imaginémonos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios colectivos de producción y que desplieguen sus numerosas fuerzas individuales de trabajo, con plena conciencia de lo que hacen, como *una* gran fuerza de trabajo social. En esta sociedad se repetirán todas las normas que presiden el trabajo de un Robinson, pero con carácter *social y no individual*. Los productos de Robinson eran todos producto personal y exclusivo suyo, y por tanto objetos directamente destinados *a su uso*. El producto colectivo de la asociación a que nos referimos es un producto *social*.

Una parte de este producto vuelve a prestar servicio bajo la forma de medios de producción. Sigue siendo social. Otra parte es consumida por los individuo asociados, bajo forma de medios de vida.

Debe, por tanto, ser *distribuida*. El *carácter* de esta distribución variará según el carácter especial del propio organismo social de producción y con arreglo al nivel histórico de los productores. Partiremos, sin embargo, aunque sólo sea a título de paralelo con el régimen de producción de mercancías, del supuesto de que la participación asignada a cada productor en los medios de vida depende de su *tiempo de trabajo*. En estas condiciones, el tiempo de trabajo representaría, como se ve, una doble función. Su distribución con arreglo a un plan social servirá para regular la proporción adecuada entre las diversas funciones del trabajo y las distintas necesidades. De otra parte y simultáneamente, el tiempo de trabajo serviría para graduar la parte individual del productor en el trabajo colectivo y, por tanto, en la parte del producto también colectivo destinada al consumo. Como se ve, aquí las relaciones sociales de los hombres con su trabajo y los productos de su trabajo son perfectamente claras y sencillas, tanto en lo tocante a la producción como en lo que se refiere a la distribución.

Para una sociedad de productores de mercancías, cuyo régimen social de producción consiste en comportarse respecto a sus productos como *mercancías*, es decir como *valores*, y en relacionar sus trabajos privados, revestidos de esta forma *material*, como modalidades del *mismo trabajo humano*, *la forma de religión* más adecuada es, indudablemente, el *cristianismo*, con su culto del hombre abstracto,

sobre todo en su modalidad burguesa, bajo la forma de protestantismo,

deísmo, etc. En los sistemas de producción de la antigua Asia y de otros países de la Antigüedad, la transformación del producto en mercancía, y por tanto la existencia del hombre como productor de mercancías, desempeña un papel secundario, aunque va cobrando un relieve cada vez más acusado a medida que aquellas comunidades se acercan a su fase de muerte. Sólo enquistados en los intersticios del mundo antiguo, como los dioses de Epicuro o los judíos en los poros de la sociedad polaca, nos encontramos con verdaderos pueblos comerciales. Aquellos antiguos organismos sociales de producción son extraordinariamente más sencillos y más claros que el mundo burgués, pero se basan, bien en el carácter rudimentario del hombre ideal, que aún no se ha desprendido del cordón umbilical de su enlace natural con otros seres de la misma especie, bien en un régimen directo de señorío y esclavitud. Están condicionados por un bajo nivel de progreso de las fuerzas productivas del trabajo y por la natural falta de desarrollo del hombre dentro de su proceso material de producción de vida, y, por tanto, de unos hombres con otros y frente a la naturaleza. Esta timidez real se refleja de un modo ideal en las religiones naturales y populares de los antiguos. El *reflejo religioso* del mundo real sólo podrá desaparecer para siempre cuando las condiciones de la vida diaria, laboriosa y activa, representen para los hombres relaciones claras y racionales entre si y respecto a la naturaleza. La forma del proceso social de vida, o lo que es lo mismo, del proceso material de producción, sólo se despojará de su halo místico cuando ese proceso sea obra de hombres libremente socializados y puesta bajo su mando consciente y racional. Mas, para ello, la sociedad necesitará contar con una base material o con una serie de condiciones materiales de existencia, que son, a su vez, fruto natural de una larga y penosa evolución.

La economía política ha analizado, indudablemente, aunque de un modo imperfecto,34 el concepto del valor y su magnitud, descubriendo el contenido que se escondía bajo estas formas. Pero no se le ha ocurrido preguntarse siquiera por qué este contenido reviste aquella forma, es decir, por qué el trabajo toma cuerpo *en el valor* y por qué la medida del trabajo según el tiempo de su duración se traduce en la *magnitud de valor* del producto del trabajo.35 Trátase de fórmulas que llevan estampado en la frente su estigma de fórmulas propias de un régimen de sociedad en que es el proceso de producción el que manda sobre el hombre, y no éste sobre el proceso de producción; pero la conciencia burguesa de esa sociedad las considera como

algo necesario por naturaleza, lógico y evidente como el propio trabajo productivo. Por eso, para ella, las formas preburguesas del organismo social de producción son algo así como lo que para los padres de la Iglesia, v. gr., las religiones anteriores a Cristo.36

Hasta qué punto el fetichismo adherido al mundo de las mercancías, o sea la apariencia *material* de las condiciones *sociales* del trabajo, empaña la mirada de no pocos economistas, lo prueba entre otras cosas esa aburrida y necia discusión acerca del *papel de la naturaleza* en la formación del valor de cambio. El valor de cambio no es más que una determinada manera social de expresar el trabajo invertido en un objeto y no puede, por tanto, contener materia alguna natural, como no puede contenerla, *v. gr.*, la *cotización cambiaria.*

La *forma mercancía* es la forma más general y rudimentaria de la producción burguesa, razón por la cual aparece en la escena histórica muy pronto, aunque no con el carácter predominante y peculiar que hoy día tiene; por eso su fetichismo parece relativamente fácil de analizar. Pero al asumir formas mas concretas, se borra hasta esta apariencia de sencillez. ¿De dónde provienen las ilusiones del sistema monetario? El sistema monetario no veía en el oro y la plata, considerados como dinero, manifestaciones de un régimen social de producción, sino objetos naturales dotados de virtudes sociales maravillosas. Y los economistas modernos, que miran tan por encima del hombro al sistema monetario ¿no caen también, ostensiblemente, en el vicio del fetichismo, tan pronto corno tratan del

capital? ¿Acaso hace tanto tiempo que se ha desvanecido la ilusión fisiocrática de que la renta del suelo brotaba de la tierra, y no de la sociedad?

Pero no nos adelantemos y limitémonos a poner aquí un ejemplo referente a la propia forma de las mercancías. Si éstas pudiesen hablar, dirían: es posible que nuestro valor de uso interese al hombre, pero el valor de uso no es atributo material nuestro. Lo inherente a nosotras, como tales *cosas,* es nuestro valor. Nuestras propias relaciones de mercancías lo demuestran. Nosotras sólo nos relacionamos las unas con las otras como valores de cambio. Oigamos ahora cómo habla el economista, leyendo en el alma de la mercancía: el *valor* (valor de cambio) es un *atributo de las cosas,* la riqueza (valor de uso) un atributo del hombre. El valor, considerado en este sentido,

implica necesariamente el cambio; la riqueza, no.37 “La riqueza (valor de uso) es atributo del *hombre; el valor, atributo de las mercancías.* Un hombre o una sociedad son *ricos;* una perla o un diamante son *valiosos*... Una perla o un diamante encierran *valor como tal perla o diamante.* ”38 Hasta hoy, ningún químico ha logrado descubrir valor de cambio en el diamante o en la perla. Sin embargo, los descubridores económicos de esta sustancia química, jactándose de su gran sagacidad crítica, entienden que el valor de uso de las cosas es independiente de sus cualidades materiales y, en cambio, su valor inherente a ellas. Y en esta opinión los confirma la peregrina circunstancia de que el hombre realiza el valor de uso de las cosas *sin cambio,* en un plano de relaciones directas con ellas, mientras que el valor sólo se realiza mediante el *cambio,* es decir, en un proceso *social*. Oyendo esto, se acuerda uno de aquel buen Dogberry, cuando le decía a Seacoal, el sereno: “La traza y la figura las dan las *circunstancias,* pero el saber leer y escribir es un don *de la* naturaleza.”39

Notas al pie del Cap. I

1 Carlos Marx, Contribución a la crítica de la economía política. Berlín, 1859, p. 3.

2 "Apetencia implica necesidad; es el apetito del espíritu, tan natural en éste corno el hambre en el cuerpo ... La mayoría (de las cosas) tiene un valor por el hecho de satisfacer las necesidades del espíritu" (Nicolás Barbon, *A Discourse on coining the new money lighter, ín answer* to Mr. Locke *Considorations,* etc. Londres, 1696, pp. 2, 3. (1) 3 "Las cosas tienen una virtud interna (*Vertue es*, en Barbon, el término específico para designar el *valor de uso*), virtud que es siempre y en todas partes la misma, al modo como la del imán de atraer el hierro." (Barbon, *A Discourse on coining the new money lighter*, p. 6.) Sin embargo, la propiedad del imán de atraer el hierro no fue útil hasta que por medio de ella se descubrió la polaridad magnética

4 "El *valor natural* (natural worth) de todo objeto consiste en su capacidad para satisfacer las necesidades elementales de la vida humana o para servir a la comodidad del hombre" (John Locke, *Some Considerations on the Consequences* of *the lowering of interest* (2). 1691, en Works, ed. Londres, 1777, vol. II, p. 28). En los escritores ingleses del siglo XVII es corriente

encontrarse todavía con dos términos distintos para designar el valor de uso y el valor de cambio, que son los de

"worth" y “value” “respectivamente, como cuadra al espíritu de una lengua que gusta de expresar la idea *directa con* un término germánico y la idea *refleja* con un término latino.

5 En la sociedad burguesa, reina la *fictio juris* (3) de que todo comprador de mercancías posee conocimientos enciclopédicos acerca de éstas.

6 "El valor consiste en la proporción en *que se* cambia un objeto por otro. una determinada cantidad de un producto por una determinada cantidad de otro” **(**Le Trosne. *De líntéret social*. Physiocrates (4), ed. Daire, París, 1846, p. 889).

7 “Nada puede encerrar un valor de cambio intrínseco” (N. Barbon, *A Discourse on coining the new money lighter,* p. 6. 0, como dice Butler:

The value of a thing

Is just as much as it will bring. (6)

8 “One sort of wares are as good as another, if the value be equal**.** There is no *difference or distinction* in things of equal value **. .”** Y Barbon continua: “...100 libras esterlinas de plomo o de hierro tienen exactamente el mismo valor de cambio que 100 libras esterlinas de plata o de oro." ("One hundred pounds worth of lead or iron, is of as great a value as one hundred pounds worth of silver and gold.") A Discourse on coining the new money lighter, pp. 53 y 7.

9 Nota a la 2° edici6n. "The value of them (the necessaries of life) when they are exchanged the one for another, is regulated by the quantity of labour necessarily required and commonly taken in producing them" *(Some Thoughts on the Interest of Money in general. and particularly in the Public Funds, etc., Londres.* p. 36). Esta notable obra anónima del siglo pasado no lleva fecha de publicación. Sin embargo, de su contenido se deduce que debió de ver la luz bajo el reinado de Jorge II, hacia los años 1739 ó 1740.

10 "Los productos del mismo trabajo forman un todo, en rigor, una sola masa, cuyo precio se determina de un modo general y sin atender a las circunstancias del caso concreto." (Le Trosne, *De l'Interet Social*, p. 983.) 11 Carlos Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 6.

12 Nota a la 4°ed. He añadido lo que aparece entre paréntesis para evitar el error, bastante frecuente, de los que creen que Marx considera mercancía, sin más, todo producto consumido por otro que no sea el propio productor. –F**.** E.

13 Carlos Marx, Contribución a la crítica de la economía, pp. 12, 13 y ss

14 "Los fenómenos del universo, ya los provoque la mano del hombre, ya se hallen regidos por las leyes generales de la naturaleza, no representan nunca una verdadera *creación* de la nada, sino una simple *transformación* de la materia. Cuando el espíritu humano analiza la idea de la reproducción, se encuentra siempre, constantemente, como únicos de uso, si bien el autor, en esta su polémica contra los fisiócratas, no sabe él mismo a ciencia cierta a qué clase elementos. con las operaciones de *asociación y disociación;* exactamente lo mismo acontece con la reproducción del valor (valore, valor de uso, si bien el autor, en esta su polémica contra los fisiócratas, no sabe él mismo a ciencia cierta a qué clase de valor se refiere) y de la riqueza, cuando la tierra, el aire y el agua se transforman en trigo sobre el campo o cuando, bajo la mano del hombre, la secreción viscosa de un insecto se convierte en seda o unas cuantas piezas de metal se ensamblan para formar un reloj de repetición" (Pietro Verri. Meditazíoni sulla *Economía P* o *lítica*, obra impresa por vez primera en 1773, Economistas italianos, ed. Custodi, Parte Moderna, vol. XV, p. 22.)

15 Ver Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840, p. 250 f 190.

16 Advierta el lector que aquí no nos referimos al salario o valor abonado al obrero por un día de trabajo, supongamos, sino al valor de las mercancías en que su jornada de trabajo se traduce. En esta primera fase de nuestro estudio, es como sí la categoría del salario no existiese.

17 Nota a la 2° ed. Para probar "que el trabajo es la única medida definitiva y real por la que puede apreciarse y compararse en todos los tiempos y en todos los lugares el valor de todas las mercancías", dice A. Smith: "Cantidades iguales de trabajo poseen siempre el mismo valor para el obrero, en todos los tiempos y en todos los lugares. En su estado normal de salud, fuerza y diligencia y supuesto en él el grado medio de destreza, el obrero tiene que sacrificar siempre la misma cantidad de descanso, libertad y dicha." (*Wealth of Nations*, t. I, cap. 5 [ed. E. G.]. Wakefield. Londres, 1836. t. I, pp 104, s.). De una parte. A. Smith confunde aquí (aunque no siempre) la determinación del valor por la *cantidad de trabajo* invertida en la producción de la mercancía con la determinación de los *valores* de las mercancías por el *valor del trabajo,* pretendiendo por tanto demostrar que a cantidades iguales de trabajo corresponde siempre un valor igual. De otra parte, presiente que el trabajo, en cuanto materializado en el valor de las mercancías, sólo interesa como gasto de *fuerza de trabajo*, pero vuelve a concebir este acto simplemente como un sacrificio del descanso, la libertad y la dicha del obrero, y no como una función normal de vida. Claro está que, al decir esto, se refiere al obrero asalariado moderno. Mucho más acertado anda el precursor anónimo de A. Smith citado en la p. 44 n. 9, cuando dice: “Una persona invierte una semana en producir un objeto útil ... Si otra le da a cambio de él otro objeto, no dispondría de medida mejor para apreciar la verdadera equivalencia entre los dos objetos que calcular cuál de los que posee le ha costado el mismo trabajo (*labour*) y el mismo tiempo. Lo cual quiere decir, en realidad, que el trabajo que una persona ha empleado en su producto durante un determinado período de tiempo se cambia por el trabajo que la otra ha invertido en otro objeto durante un período de tiempo igual." (*Some Thoughts on the Interest of money* etc., p. 39.) (Nota a la 4° ed. El idioma inglés tiene la ventaja de poseer dos términos distintos para designar estos dos aspectos distintos del trabajo. El trabajo que crea valores de uso y se determina cualitativamente recibe el nombre de *work*, para distinguirlo del trabajo que crea valor y sólo se mide cuantitativamente, al que se da el

nombre de *labour*. Véase nota a la edición inglesa, p. 14.–F. E.)

18 Los pocos economistas que, como S. Bailey, se han ocupado de analizar la forma del valor, no han conseguido llegar a ningún resultado positivo; en primer lugar, porque confunden la forma del valor con el valor, y en segundo lugar porque, influidos burdamente por el criterio del burgués práctico, se limitan desde el primer momento a enfocar exclusivamente la

determinabilidad cuantitativa del valor. “La posibilidad de disponer *de una cantidad*... es lo que constituye *el valor*”

(*Money and its Vicissitudes.* Londres, 1837, p. 11. Autor, S. Bailey).

19 Nota a la 2° ed. Uno de los primeros economistas que comprendió, después de William Petty, la naturaleza del valor, el famoso Franklin, dice: “Puesto que el comercio no es sino el cambio de unos trabajos por otros, como más exactamente se determinará el valor de todos los objetos será tasándolos en trabajo”. (*The Works of B. Franklin*, etc., ed. Sparks, Boston, 1836, vol. II, p. 267.) Franklin no se da cuenta de que, al tasar en “trabajo” el valor de todos los objetos, hace abstracción de la diversidad de los trabajos que se cambian, reduciéndolos a un trabajo humano igual. No se da cuenta de ello, pero lo dice. Primero, habla de “unos trabajos”, luego de “otros” y por último de “Trabajo” en general, como sustancia del valor de todos los objetos.

20 Al hombre le ocurre en cierto modo lo mismo que a las mercancías. Como no viene al mundo provisto de un espejo ni proclamando filosóficamente, como Fichte: “yo soy yo”, sólo se refleja, de primera intención, en un semejante. Para referirse a sí mismo como hombre, el hombre Pedro tiene que empezar refiriéndose al hombre Pablo como a su igual. Y al hacerlo así, el tal Pablo es para él, con pelos y señales, en su corporeidad paulina, la forma o manifestación que reviste el género hombre.

21 Empleamos aquí la palabra “valor”, como ya hemos hecho más arriba alguna que otra vez, en la acepción de valor cuantitativamente determinado, o sea, como sinónimo de magnitud de valor.

22 Nota a la 2° ed. Esta incongruencia entre la magnitud del valor y su

expresión relativa ha sido explotada por la economía vulgar con la perspicacia a que nos tiene acostumbrados. Por ejemplo: “Conceded tan sólo que A disminuye al aumentar B, objeto por el que aquél se cambia, aunque el trabajo invertido en A sea el mismo, y vuestro principio general de valor se derrumbará... Con sólo reconocer que por el mero hecho de que el valor de A experimente un aumento relativo respecto a B

el valor de B disminuye relativamente respecto a A, se desmorona el fundamento en que Ricardo basa toda su tesis de que el valor de una mercancía depende siempre de la cantidad de trabajo materializado en ella. Pues, si al cambiar el costo de A no sólo cambia su propio valor en relación a B, o sea, el objeto por el que se cambia, sino que varía también relativamente el valor de B respecto al de A, a pesar de no operarse el menor cambio en la cantidad de trabajo necesario para la producción de B, no sólo se viene a tierra la doctrina que asegura que el valor de un artículo se regula por la cantidad de trabajo invertida en él, sino también la doctrina de que es el costo de producción de un artículo lo que regula su valor” (J.

Broadhurst, *Treatise on Political Economy*, Londres, 1834. páginas 11 y 14).

El señor Broadhurst podría decir, con igual razón: Contemplemos los quebrados 10/20, 10/50, 10/100, etc. El 20 50 100

numerador 10 permanece invariable, y sin embargo, su magnitud proporcional, o sea su magnitud con relación a los denominadores 20, 50, 100, disminuye constantemente. Esto echa por tierra el gran principio de que la magnitud de un número entero, por ejemplo 10, se “regula” por el número de unidades que contiene.

23 Con estas determinaciones por efecto reflejo ocurre siempre una cosa curiosa. Tal hombre es, por ejemplo, rey porque otros hombres se comportan respecto a él como súbditos. Pero ellos, a su vez creen ser súbditos porque el otro es rey.

24 Nota a la 2° ed. F.D.A. Ferrier (subinspector de aduanas). *Du Gouvernement consideré dans ses rapports avec le commerce*, París, 1805, y Charles Ganilh, *Des Systemes de l’économie politique*, 2° ed. París, 1821.

25 Nota a la 2° ed. En Homero, por ejemplo, el valor de un objeto aparece expresado en una serie de objetos distintos.

26 Por eso se habla del valor del lienzo en levitas, cuando su valor se representa en estas prendas, de su valor en trigo, cuando se representa en trigo, etc. Estas expresiones indican que es su valor el que toma cuerpo en los valores de uso levita, trigo, etc.

"El valor de toda mercancía expresa su proporción en el cambio; por eso podemos referirnos a él como a su. . . valor en trigo o en paño, según la mercancía con que lo comparemos; y por eso existen mil valores diversos, tantos como mercancías, valores todos ellos que tienen, por consiguiente, tanto de reales como de imaginarios." *("A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value: chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers." By the Author of "Essays* on *the Formation etc. of Opinions"*, Londres, 1825, p. 39). S. Bailey, autor de esta obra anónima, que en su tiempo levantó una gran polvareda en Inglaterra, cree haber descubierto todas las determinaciones conceptuales del valor con apuntar a las diversas y abigarradas expresiones relativas del valor de una misma mercancía. Por lo demás, la irritación con que hubo de atacarle la escuela ricardiana, por ejemplo en la *Westminster Review es* prueba de que, pese a sus propias limitaciones, este autor llegó a tocar algunos puntos vulnerables de la teoría ricardiana.

27 La forma de objeto general directamente permutable no presenta al exterior ningún signo en que se revele la forma antitética de mercancía que en él se encierra, forma tan es del carácter negativo del otro polo. Cabría, por tanto, pensar que a todas las mercancías se puede imprimir a la vez el sello de objetos directamente permutables, del mismo modo que cabría pensar que todos los católicos pueden convertirse en papas. Para el pequeño burgués, que ve en la producción de mercancías el *non plus ultra* de la libertad humana y de la independencia individual, seria muy grato, naturalmente, ver

remediados los *abusos* que lleva consigo esta forma, entre ellos y muy principalmente el de la imposibilidad de que, todos los objetos sean *directamente* cambiables. A pintar esta utopía de filisteo se reduce el socialismo de Proudhon, que como hube de demostrar en otro lugar no puede presumir ni siquiera de originalidad, ya que tal socialismo fue desarrollado

mucho antes de venir él, y bastante mejor, por Gray, Bray y otros. Lo cual no obsta para que esa sabiduría haga hoy verdaderos estragos entre ciertas gentes, bajo el nombre de “ciencia”. Jamás ninguna escuela ha prodigado la palabra

“ciencia” más a troche y moche que la proudhoniana, pues sabido es que

“a falta de ideas,

se sale del paso con una palabreja”.

28 Recuérdese cómo China y las mesas rompieron a bailar cuando todo el resto del mundo parecía estar tranquilo...

pour encourager les autres. (12)

29 Nota a la 2° ed. Los antiguos germanos calculaban las dimensiones de una yugada de tierra por el trabajo de un día, razón por la cual daban a la fanega el nombre de *Tagwek (o Tagwanne) (jurnale o jurnalis, terra jurnalis, jurnalis o diornalis,* en latín), *Mannwerk, Mannshraft, Mannsmahd, Mannshauet,* etc. Véase Jorge Luis von Maurer, *Einleitung zur Geschichte der Mark–, Hof–, ustv, Verfassung,* Munich, 1854, pp. 128 s.

30 Nota a la 2° ed. Por tanto, cuando Galiani dice que el valor es una relación entre personas (“la ricchezza é una ragione tra due persone”), debería añadir: disfrazada bajo una envoltura material (Galiani, *Della Moneta, p. 220,* t. III de la Colección “Scrittori Classic Italiani di Economía Política”, dirigida por Custodi. Parte Moderna. Milán, 1803).

31 “¿Qué pensar de una ley que sólo puede imponerse a través de revoluciones periódicas? Trátase, en efecto, de una ley natural basada en la inconsciencia de los interesados”. (Federico Engels, “Apuntes para una crítica de la economía política”, en Deutsch–Franzosische *Jahrbücher, dirigidos* por Arnold Ruge y Carlos Marx, París, 1844.) 32 Nota a la 2° ed. Tampoco en Ricardo falta la consabida estampa robinsoniana. “Al pescador y al cazador primitivos nos los describe inmediatamente cambiando su pescado y su caza como poseedores de mercancías, con arreglo a la proporción del tiempo de trabajo materializado en estos valores de cambio, E incurre en el

anacronismo de presentar a su cazador y pescador primitivos calculando el valor de sus instrumentos de trabajo sobre las tablas de anualidades que solían utilizarse en 1817 en la Bolsa de Londres. Los 'paralelogramos del señor Owen' parecen ser la única forma de sociedad que este autor conoce, fuera de la burguesa." (Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., pp. 38 y 39.) 33 Nota a la 2° ed. "Es un prejuicio ridículo, extendido en estos últimos tiempos, el de que la forma de la propiedad colectiva natural sea una forma específicamente eslava, más aún, exclusivamente rusa. Es la forma primitiva que encontramos, como puede demostrarse, entre los romanos, los germanos y los celtas, y todavía hoy los indios nos podrían ofrecer todo un mapa con múltiples muestras de esta forma de propiedad, aunque en estado ruinoso algunas de ellas. Un estudio minucioso de las formas asiáticas, y especialmente de las formas indias de propiedad colectiva, demostraría cómo de las distintas formas de la propiedad colectiva natural se derivan distintas formas de disolución de este régimen. Así por ejemplo, los diversos tipos originales de propiedad privada romana y germánica tienen su raíz en diversas formas de la propiedad colectiva india". (Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., p. 10.) 34 Cuán insuficiente es el análisis que traza Ricardo de la *magnitud del valor* –y el suyo es el menos malo – lo veremos en los libros tercero y cuarto de esta obra. Por lo que se refiere al *valor* en general, la economía política clásica no distingue jamás expresamente y con clara conciencia de lo que hace el trabajo materializado en el *valor* y el que toma cuerpo en el valor de uso de su producto. De hecho, traza, naturalmente, la distinción, puesto que en un caso considera el trabajo cuantitativamente y en otro caso desde un punto de vista cualitativo. Pero no se le ocurre pensar que la simple *diferencia cuantitativa* de varios trabajos presupone *su unidad o igualdad cualitativa*, y por tanto, su reducción *a trabajo humano abstracto*. Ricardo, por ejemplo, se muestra de acuerdo con Destutt de Tracy, cuando dice: "Siendo evidente que no tenemos más riqueza originaria que nuestras capacidades físicas y espirituales, el uso de estas capacidades, una cierta especie de trabajo, constituye nuestro tesoro originario; este uso es el que crea todas las cosas a que damos el nombre de riquezas...

Además, es evidente que todas esas *cosas no representan más que el trabajo que las ha creado, y si poseen un valor, o incluso dos valores distintos, es gracias al del (al valor del) trabajo* de que brotan." ([Destutt de Tracy, *Eléments d'ideologie* IV y V partes, París, 1826, pp. 35 y 36]. Véase Ricardo,

The Principles of Political Economy, 3° ed., Londres, 1821, p. 334.) Advertimos de pasada que Ricardo atribuye a Destutt un sentido profundo que es ajeno a él. Es cierto que Destutt dice, de una parte, que todas aquellas cosas que forman la riqueza "*representan el trabajo* que las ha creado", pero por otra parte dice que obtienen sus *"dos valores distintos"* (el valor de uso y el valor de cambio) del "*valor* del trabajo".

Cae por tanto en la simpleza de la economía vulgar, al *presuponer* el valor de una mercancía (aquí, el trabajo) para luego determinar, partiendo de él, el valor de las demás. Ricardo le interpreta en el sentido de que tanto el valor de uso como el valor de cambio representan *trabajo* (*trabajo* y no *valor* de éste). Pero ni él mismo distingue el *doble* carácter del trabajo, representado de ese doble modo, como lo demuestra el que en todo el capítulo titulado "El valor y la riqueza, sus

características distintivas", no hace más que darle vueltas, fatigosamente, a las vulgaridades de un J. B. Say. Por eso, al terminar, se muestra completamente asombrado de que Destutt esté de acuerdo con él acerca del *trabajo como fuente del valor*, entendiéndose al mismo tiempo con Say al definir el concepto de éste.

35 Uno de los defectos fundamentales de la economía política clásica es el no haber conseguido jamás desentrañar del análisis de la mercancía, y más especialmente del valor de ésta, la forma del valor que lo convierte en valor de cambio.

Precisamente en la persona de sus mejores representantes, como Adam Smith y Ricardo, estudia la forma del valor como algo perfectamente indiferente o exterior a la propia naturaleza de la mercancía. La razón de esto no está solamente en que el análisis de la magnitud del valor absorbe por completo su atención. La causa es más honda. La forma de valor que reviste el producto del trabajo es la forma más abstracta y, al mismo tiempo, la más general del régimen burgués de producción, caracterizado así corno una modalidad específica de producción social y a la par, y por ello mismo, como una modalidad histórica. Por tanto, quien vea en ella la forma natural eterna de la producción social, pasará por alto necesariamente lo que hay de específico en la forma del valor y, por consiguiente, en la forma mercancía, 'que, al desarrollarse, conduce a la forma dinero, a la forma capital, etc.' He aquí por

qué aun en economistas que coinciden totalmente en reconocer el tiempo de trabajo como medida de la magnitud del valor nos encontramos con las ideas más variadas y contradictorias acerca del dinero, es decir, acerca de la forma definitiva en que se plasma el equivalente general. Así lo revelan, por ejemplo, de un modo palmario, los estudios acerca de los Bancos, donde no bastan esas definiciones del dinero hechas de lugares comunes.

De aquí que surgiese, por antítesis, un sistema mercantilista restaurado (Ganith, etc.), que no ve en el valor más que la forma social, o más bien su simple apariencia, desnuda de toda sustancia. Y, para decirlo de una vez por todas, advertiré que yo entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde W. Petty, investiga la concatenación interna del régimen burgués de producción, a diferencia de la economía vulgar, que no sabe más que hurgar en las concatenaciones aparentes, cuidándose tan sólo de explicar y hacer gratos los fenómenos más abultados, si se nos permite la frase, y mascando hasta convertirlos en papilla para el uso doméstico de la burguesía los materiales suministrados por la economía científica desde mucho tiempo atrás, y que por lo demás se contenta con sistematizar, pedantizar y proclamar como verdades eternas las ideas banales y engreídas que los agentes del régimen burgués de producción se forman acerca de su mundo, corno el mejor de los mundos posibles.

36 “Los economistas tienen un modo curioso de proceder. Para ellos, no hay más que dos clases de instituciones: las artificiales y las naturales. Las instituciones del feudalismo son instituciones artificiales; las de la burguesía, naturales. En esto se parecen a los teólogos, que clasifican también las religiones en dos categorías. Toda religión que no sea la suya propia, es invención humana: la suya, en cambio, revelación divina. Así, habrá podido existir una historia, pero ésta termina al llegar a nuestros días.” (Carlos Marx, *Misére de la Philosophie. Reponse á la philosophie de la Misére par M. Proudhon*, 1847, p. 113). Hombre verdaderamente divertido es el señor Bastiat, quien se figura que los antiguos griegos y romanos sólo vivían del *robo*. Mas, para poder vivir del robo durante tantos siglos, tiene que existir por fuerza, constantemente, algo que pueda robarse, o reproducirse incesantemente el *objeto* del robo. Es de creer, pues, que los griegos y los romanos tendrían también un proceso de producción, y, por tanto, una economía, en que residiría la base material de su mundo, ni más ni menos que

en la economía burguesa reside la base del mundo actual. ¿0 es que Bastiat piensa, acaso, que un régimen de producción basado en el *trabajo de los esclavos* es un régimen de producción erigido sobre el robo *como sistema*? Sí lo piensa así, se situará en un terreno peligroso. Y sí un gigante del pensamiento como Aristóteles se equivocaba al enjuiciar el *trabajo de los esclavos*, ¿por qué no ha de equivocarse también al enjuiciar el *trabajo asalariado* un pigmeo de la economía como Bastiat? Aprovecharé la ocasión para contestar brevemente a una objeción que se me hizo por un periódico alemán de Norteamérica al publicarse, en 1859, mi obra *Contribución a la crítica de la economía política*. Este periódico decía que mi tesis según la cual el régimen de producción vigente en una época dada y las relaciones de producción propias de este régimen, en una palabra "la estructura económica de la sociedad, es la base real sobre la que se alza la supraestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social" y de que "el régimen de producción de la vida material condiciona todo el proceso de la vida social, política y espiritual" era indudablemente exacta respecto al mundo moderno, en que predominan los intereses materiales, pero no podía ser aplicada a la Edad Media, en que reinaba el catolicismo, ni a Atenas y Roma, donde imperaba la política. En primer lugar, resulta peregrino que haya todavía quien piense que todos esos tópicos vulgarísimos que corren por ahí acerca de la Edad Media y del mundo antiguo son ignorados de nadie. Es indudable que ni la Edad Media pudo *vivir* del catolicismo ni el mundo antiguo de la política. Lejos de ello, lo que explica por qué en una era fundamental la política y en la otra el catolicismo es precisamente el modo como una y otra se ganaban la vida. Por lo demás, no hace falta ser muy versado en la historia de la república romana para saber que su historia secreta la forma la historia de la propiedad territorial. Ya Don Quijote pagó caro el error de creer que la caballería andante era una institución compatible con todas las formas económicas de la sociedad.

37 "*Value is a property of things*, riches of men. Value, in this *sense*, necessarily implies exchange, riches do not".

Observations on certain verbal disputes in Political Economy, particularly relating to value and to demand and supply.

Londres, 1821, p. 16.

38 “Riches are the attribute of man, value is the attribute of commodities. A man or a community is rich, a pearl or a diamond is valuable... A pearl or a diamond is valuable as a pearl or a diamond.” S.

Bailey, *A Critical Dissertation*, etc., p. 165.

39 El autor de las “Observations” y S. Bailey reprochan a Ricardo el haber convertido el valor de cambio de un valor *puramente relativo en algo absoluto*. Todo lo contrario. Es él quien reduce la *aparente relatividad* que poseen estos objetos, los diamantes y las perlas por ejemplo, considerados como valores de cambio, a la verdadera *relación* que se esconde detrás de esa apariencia, a su relatividad como simples expresiones que son del trabajo humano. Y si los ricardianos contestan a Bailey bastante groseramente, pero sin argumentos decisivos, es sencillamente porque el propio Ricardo no les orienta acerca del enlace interno que existe entre *el valor y la forma del valor o valor de cambio.*

CAPITULO II

EL PROCESO DEL CAMBIO

Las mercancías no pueden acudir ellas solas al mercado, ni cambiarse por si mismas. Debemos, pues, volver la vista a sus guardianes, a los *poseedores de mercancías.* Las mercancías son cosas, y se hallan, por tanto, inermes frente al hombre. Si no se le someten de grado, el hombre puede emplear la fuerza o, dicho en otros términos, apoderarse de ellas.1 Para que estas cosas se relacionen las unas con las otras como mercancías, es necesario que sus guardianes se relacionen entre sí como *personas* cuyas *voluntades* moran en aquellos objetos, de tal modo que cada poseedor de una mercancía sólo pueda apoderarse de la de otro por voluntad de éste y desprendiéndose de la suya propia; es decir, por medio de un acto de voluntad común a ambos. Es necesario, por consiguiente, que ambas personas se reconozcan como *propietarios privados*. Esta *relación* jurídica , que tiene por forma de expresión el *contrato*, es, hállese o no legalmente reglamentada, una *relación de* voluntad en que se refleja la relación económica. El *contenido* de esta *relación jurídica o de voluntad* lo *da* la relación económica misma.2 Aquí, las personas sólo existen las unas para las otras como representantes de sus mercaderías, o lo que es lo mismo, como *poseedores de mercancías.* En el

transcurso de nuestra investigación, hemos de ver constantemente que los papeles económicos representados por los hombres no son más que otras tantas personificaciones de las relaciones económicas en representación de las cuales se enfrentan los unos con los otros.

Lo que distingue al poseedor de una mercancía de ésta es el hecho de que para ella toda otra mercancía material no es más que la forma en que se manifiesta su propio valor. Igualitaria y cínica por naturaleza, la mercancía está siempre dispuesta a cambiar, no ya el alma, sino también el cuerpo por cualquier otra, aunque tenga tan pocos atractivos como Maritornes. Esta indiferencia de la mercancía respecto a lo que hay de concreto en la *materialidad corpórea* de otra, la suple su poseedor con sus cinco y más sentidos. Para él, *su* mercancía no tiene un valor de uso inmediato. De otro modo, no acudiría con ella al mercado. Tiene únicamente un valor de *uso para otros.* Para él, no tiene más valor directo de *uso* que el de *ser encarnación de valor de cambio,* y por tanto *medio de cambio.* 3 Por eso está dispuesto siempre a desprenderse de ella a cambio de otras mercancías cuyo valor de uso le satisface. Todas las mercancías son *para su poseedor no–valores de uso y valores de uso para los no poseedores.* He aquí por qué unos y otros tienen que darse constantemente la mano. Este apretón de manos forma el cambio, el cual versa sobre valores que se cruzan y se realizan como tales valores. Por tanto, las mercancías tienen necesariamente que *realizarse como valores* antes de *poder realizarse como valores de uso.*

Por otra parte, para *poder realizarse como valores,* no tienen más camino que *acreditarse como valores de uso.* El trabajo humano invertido en las mercancías sólo cuenta en cuanto se invierte en una forma útil para los demás. Hasta qué punto ocurre así, es decir, hasta qué punto esos productos satisfacen necesidades ajenas, sólo el cambio mismo lo puede demostrar.

El poseedor de mercancías sólo se aviene a desprenderse de las suyas a cambio de *otras* cuyo valor de uso satisfaga sus *necesidades.* En este sentido, el cambio no es, para él, más que un *proceso individual.* Mas, por otra parte, aspira a realizar su mercancía como valor, es decir, en cualquier otra mercancía de valor *idéntico que* apetezca, siéndole indiferente que la suya propia tenga o no un valor

de uso para el poseedor de ésta. En este aspecto, el cambio es, para él, un

proceso social general. Lo que no cabe es que el mismo proceso sea para todos los poseedores de mercancías un proceso simplemente individual y a la par únicamente general, social.

Si contemplamos la cosa más de cerca, vemos que todo poseedor de mercancías considera las mercancías de los demás como *equivalentes especiales* de la suya propia viendo, por tanto, en ésta el *equivalente general* de todas las demás. Pero, como todos los poseedores de mercancías hacen lo *mismo,* no hay ninguna que sea equivalente general, ni pueden, por tanto, las mercancías poseer una forma relativa general de valor que las equipare como valores y permita compararlas entre sí como magnitudes de valor. Las mercancías no se enfrentan, por consiguiente, como tales mercancías, sino simplemente como productos o valores de uso.

En su perplejidad, nuestros poseedores de mercancías piensan, como Fausto: en principio, era el *hecho.* Por eso se lanzan a obrar antes de que les dé tiempo siquiera a pensar. Las leyes de la naturaleza propia de las mercancías se cumplen a través del instinto natural de sus poseedores. Estos sólo pueden establecer una relación entre sus mercancías como valores, y por tanto como mercancías, relacionándolas entre sí con referencia a otra *mercancía cualquiera,* que desempeñe las funciones de *equivalente general.* Así lo ha demostrado el análisis de la mercancía. Pero sólo el *hecho social* puede convertir en equivalente general a una mercancía *determinada.* La *acción social* de todas las demás mercancías se encarga, por tanto, de destacar a una mercancía *determinada,* en la que aquéllas acusan conjuntamente sus valores. Con ello, la forma natural de esta mercancía se convierte en forma equivalencial vigente para toda la sociedad. El proceso social se encarga de asignar a la mercancía *destacada* la *función social específica* de *equivalente general.* Así es como ésta se convierte en *dinero.*

"Estos tienen *un* consejo, y darán su potencia y autoridad a la bestia. Y que ninguno pudiese comprar o vender, sino el que tuviera la señal o el nombre de la bestia, o el número de su nombre." (Apocalipsis.) La cristalización del dinero es un producto *necesario* del proceso de cambio, en el que se equiparan entre sí de un modo efectivo diversos productos del trabajo, convirtiéndose con ello, real y verdaderamente, en mercancías. A medida que se desarrolla y ahonda históricamente, el cambio acentúa la antítesis de valor

de uso y valor latente en la naturaleza propia de la mercancía. La necesidad de que esta antítesis tome cuerpo al exterior dentro del comercio, empuja al valor de las mercancías a revestir una forma independiente y no ceja ni descansa hasta que, por último, lo consigue mediante el *desdoblamiento* de la *mercancía en mercancía y dinero.* Por eso, a la par que los *productos del trabajo* se convierten en *mercancías,* se opera la transformación de la mercancía en dinero.4

El *intercambio inmediato de productos* presenta, de un lado, la forma de la expresión simple de valor, y de otro lado todavía no la presenta. Esta forma era: *x* mercancía A = *z* mercancía B . La del intercambio directo de productos es: *x* objeto útil A = *z* objeto útil B . 5 Aquí, los objetos A *y* B no tienen, antes de ser cambiados, carácter de *mercancías:* es el acto de cambio el que los convierte en tales. La primera modalidad que permite a un objeto útil ser un valor de cambio en potencia es su existencia como *no valor de uso,* es decir como una cantidad de valor de uso que rebasa las necesidades inmediatas de su poseedor. Las cosas son, de por sí, objetos ajenos al hombre y por tanto *enajenables.* Para que esta enajenación sea reciproca, basta con que los hombres se consideren tácitamente propietarios privados de esos objetos enajenables, enfrentándose de ese modo como personas independientes las unas de las otras. Pues bien, esta relación de mutua independencia no se da entre los miembros de las comunidades naturales y primitivas, ya revistan la forma de una familia patriarcal, la de un antiguo municipio indio, la de un estado inca, etc. El intercambio de mercancías comienza allí donde termina la comunidad, allí donde ésta entra en contacto con otras comunidades o

con los miembros de otras comunidades. Y, tan pronto como las cosas adquieren carácter de mercancías en las relaciones de la comunidad con el exterior, este carácter se adhiere a ellas también, de rechazo, en la vida interior de la comunidad. Por el momento, la *proporción cuantitativa en que se cambian* es algo absolutamente *fortuito.* Lo que las hace susceptibles de ser cambiadas es el acto de voluntad por el que sus poseedores deciden *enajenarlas* mutuamente. No obstante, la necesidad de objetos útiles ajenos va arraigando, poco a poco. A fuerza de repetirse constantemente, el intercambio se convierte en un proceso social periódico. A partir de un determinado momento, es obligado producir, por lo menos, una parte de los productos del trabajo con la intención de servirse de ellos para el cambio. A

partir de este momento, se consolida la separación entre la utilidad de los objetos para las necesidades directas de quien los produce y su utilidad para ser cambiados por otros. Su valor de uso se divorcia de su valor de cambio. Esto, de una parte. De otra, nos encontramos con que es su propia producción la que determina la proporción cuantitativa en que se cambian. La costumbre se encarga de plasmarlos como magnitudes *de valor*.

En el acto de intercambio directo de productos, toda mercancía es directamente un medio de cambio para su poseedor y un equivalente para quien no la posee, pero sólo en cuanto tenga para él un valor de uso. Por tanto, el articulo de cambio no cobra todavía una forma de valor independiente de su propio valor de uso o de la necesidad individual de las personas que intervienen en el acto del cambio.

Al multiplicarse el número y la variedad de las mercancías lanzadas al proceso de cambio es cuando se desarrolla la necesidad de esta forma. El problema se plantea a la par que se dan los medios para su solución. Jamás encontraremos un mercado en que los poseedores de mercancías cambien y comparen sus artículos con otros de diversa calidad sin que estas diversas mercancías sean cambiadas y comparadas como valores por sus diversos poseedores, dentro de sus relaciones comerciales con *una tercera clase de mercancías, siempre la misma.* Pues bien, esta tercera mercancía, convertida en equivalente de otras *diversas,* asume directamente, aunque dentro de limites reducidos, la forma de equivalente general o social. Esta forma de equivalente general nace y desaparece con el contacto social momentáneo que la engendró. Encarna en ésta o la otra mercancía, de un modo pasajero y fugaz.

Pero, al desarrollarse el cambio de mercancías, se incorpora con carácter exclusivo y firme a *determinadas* clases de mercancías o cristaliza en la *forma dinero.* A qué clase de mercancías permanezca adherida es algo fortuito. Hay, sin embargo, dos hechos que desempeñan, a grandes rasgos, un papel decisivo. La forma *dinero se* adhiere, bien a los artículos más importantes *de cambio procedentes de fuera,* que son, en realidad, otras tantas formas o manifestaciones naturales del valor de cambio de los productos de dentro, *bien a* aquel objeto útil que constituye el elemento fundamental de la riqueza *enajenable* en el interior de la comunidad , *v. gr.* el

ganado. Es en los pueblos nómadas donde primero se desarrolla la forma dinero, por dos razones: porque todo su ajuar es *móvil* y presenta , por tanto, la forma directamente enajenable, y porque su régimen de vida los hace entrar constantemente en contacto con comunidades extranjeras, poniéndolos así en el trance de cambiar con ellas sus productos.

Los hombres han convertido muchas veces al mismo hombre, bajo forma de esclavo, en material primitivo de dinero, pero nunca a la *tierra.* Esta idea sólo podía presentarse en una sociedad burguesa ya desarrollada. Es una idea que data del último tercio del siglo XVII y que sólo se intentó llevar a la práctica sobre un plano nacional, un siglo más tarde, en la revolución burguesa de Francia.

Impulsada por el mismo proceso que hace que el cambio de mercancías rompa sus moldes locales y que el *valor de las mercancías* se expansione hasta convertirse en materialización del *trabajo humano en general*, la forma dinero va a encarnar en mercancías dotadas por la naturaleza de cualidades especiales para desempeñar las funciones sociales de equivalente general: los *metales preciosos.*

Que “si bien el oro y la plata no son dinero por obra de la naturaleza, el dinero es por naturaleza oro y plata”6 lo demuestra la congruencia que existe entre sus propiedades naturales y sus funciones.7 Hasta aquí, sólo conocemos *una* función del dinero: la de servir de forma o manifestación del *valor* de la mercancía o de *material* en que se expresan socialmente las magnitudes de valor de las mercancías.

Sólo una materia cuyos ejemplares posean todos la misma cualidad uniforme puede ser forma o manifestación adecuada de valor, o, lo que es lo mismo, materialización de trabajo humano abstracto, y por tanto *igual.* De otro lado, como la diferencia que media entre las diversas magnitudes de valor es puramente *cuantitativa*, la mercancía dinero tiene que ser forzosamente susceptible de divisiones puramente cuantitativas, divisible a voluntad, pudiendo recobrar en todo momento su unidad mediante la suma de sus partes. Pues bien, el oro y la plata poseen esta propiedad por obra de la naturaleza.

El *valor de uso* de la mercancía dinero se *duplica.* Además de su valor

peculiar de uso como mercancía, como oro, por ejemplo para empastar muelas, fabricar joyas, etc., reviste el valor de uso formal que le dan sus funciones sociales específicas.

Como todas las demás mercancías no son más que equivalentes especiales del dinero y éste equivalente general de todas, aquéllas se comportan respecto al *dinero* como mercancías *especiales* respecto a la *mercancía general* . 8

Vemos, pues, que la *forma dinero* no es más que el *reflejo,* adherido a una mercancía, de las relaciones que median entre todas las demás. El hecho de que el dinero es una *mercancía* 9 sólo supone un descubrimiento para quien arranque de su forma definitiva, procediendo luego a analizarla. Lo que el proceso de cambio da a la mercancía elegida como dinero no es su *valor,* sino su *forma* específica de valor. La confusión de estos dos conceptos indujo a reputar el valor del oro y la plata como algo *imaginario.* 10 Además, como el dinero puede sustituirse, en determinadas funciones, por un simple signo de sí mismo, esto engendró otro error: el de creer que el dinero era un mero *signo.* Mas, por otra parte, ello envolvía ya la intuición de que la forma dinero del objeto era algo exterior a él mismo y simple *forma o manifestación* de relaciones humanas ocultas detrás de él. En este sentido, toda mercancía sería también un signo, ya que, considerada como valor, la mercancía no es más que la *envoltura material* del trabajo humano empleado en ella.11 Pero al concebir como meros signos los caracteres sociales que revisten las cosas o los caracteres *materiales* que asumen las *condiciones sociales del trabajo* a base de un determinado régimen de producción, venimos a concebirlos, al mismo tiempo, como un producto reflejo y arbitrario de los hombres. En el siglo XVIII, gustábase de explicar las cosas de este modo para despojar, a lo menos provisionalmente, de su apariencia de misterio a las formas enigmáticas de las relaciones humanas cuyo proceso de gestación no se acertaba a descifrar.

Ya decíamos más arriba que la forma equivalencial de una mercancía no envuelve la determinación *cuantitativa* de su *magnitud* de valor. El que sepamos que el oro es dinero, y por tanto susceptible de ser cambiado directamente por cualquier otra mercancía, no quiere decir que sepamos, por ese solo hecho, *cuánto valen* por ejemplo 10 libras de oro. Como toda mercancía, el dinero sólo puede *expresar* su magnitud de valor de un modo

relativo, por medio de *otras* mercancías. Su valor depende del tiempo de trabajo necesario para su producción y se expresa en la cantidad de cualquier otra mercancía en la que se materialice el mismo tiempo de trabajo.12 Esta determinación de su magnitud relativa de valor se opera en su fuente de producción, por el cambio directo. Cuando entra en circulación como *dinero,* el oro tiene ya un valor *dado.* Ya en las últimas décadas del siglo XVII, muy avanzados los comienzos del análisis del dinero, se sabía que éste era una *mercancía,* pero no se estaba con ello, como decimos, más que al comienzo. La dificultad no estriba en saber que el dinero es una mercancía, sino en saber cómo, por qué y de qué modo lo es.13

Veíamos que ya en la expresión más sencilla del valor, o sea en la fórmula *x* mercancía A = *z* mercancía B, el objeto *en que* toma cuerpo la magnitud de valor de otro objeto parece poseer ya su forma de equivalente como una *propiedad natural* social suya, independientemente de su relación con el otro. Hemos seguido las huellas de este espejismo, hasta ver cómo se consolidaba. Se consolida a partir del momento en que la forma de equivalencia general se confunde con la forma natural de una determinada clase de mercancías o cristaliza en la forma dinero. Una mercancía no se presenta como dinero porque todas las demás expresan en ella sus valores, sino que, por el contrario, éstas parecen expresar sus valores de un modo general en ella, por ser *dinero.* El movimiento que sirve de enlace desaparece en su propio resultado, sin dejar la menor huella. Sin tener arte ni parte en ello, las mercancías se encuentran delante con su propia forma de valor, plasmada y completa, como si fuese una mercancía corpórea existente al margen de ellas y a su lado. Estos objetos, el oro y la plata, tal como salen de la entraña de la tierra, son al mismo tiempo la encarnación directa de todo trabajo humano. De aquí la magia del dinero. La conducta puramente atomística de los hombres en su proceso *social* de producción, y, por tanto, la forma *material* que revisten sus propias relaciones de producción, sustraídas a su control y a sus actos individuales conscientes, se revelan ante todo en el hecho de que los productos de su trabajo revisten, con carácter *general, forma de mercancías.* El *enigma del fetiche dinero* no es, por tanto, más que el *enigma del fetiche mercancía,* que cobra en el dinero una forma visible y fascinadora.

Notas al pie capítulo II

1 En el siglo XII, siglo famoso por su devoción, encontramos a veces catalogados entre las mercancías objetos de una gran delicadeza. Así por ejemplo, un poeta francés de la época enumera entre las mercancías que se encontraban en el mercado de Landit, telas de vestir, zapatos, cueros, aperos de labranza, pieles y *femmes folles de leur corps*. (14) 2 Proudhon va a buscar su ideal de justicia, su ideal de la "justice éternelle" a las relaciones jurídicas correspondientes al régimen de producción de mercancías, con lo que –dicho sea de paso–

aporta la prueba muy consoladora para todos los buenos burgueses, de que la forma de la producción de mercancías es algo tan eterno como la propia justicia. Luego, volviendo las cosas del revés, pretende modelar la verdadera producción de mercancías y el derecho real y efectivo congruente con ella sobre la horma de este ideal. ¿Qué pensaríamos de un químico que, en vez de estudiar las verdaderas leyes de la asimilación de la materia, planteando y resolviendo a base de ellas determinados problemas concretos, pretendiese modelar la asimilación de la materia sobre las "ideas eternas" de la

"naturalidad" y de la "afinidad"? ¿Acaso se nos dice algo nuevo acerca de la "usura" con decir que la misma choca con la "justicia eterna" y la "eterna equidad", con la "mutualidad eterna" y otras

"verdades eternas"? No; sabemos exactamente lo mismo que sabían los padres de la Iglesia cuando decían que chocaban con la "gracia eterna" "la fe eterna" y la "voluntad eterna de Dios".

3 "Pues de dos modos puede ser el uso de un bien. Uno es inherente al objeto como tal, el otro no; como por ejemplo, una sandalia, que sirve para calzarse y para cambiarla por otro objeto. Ambos son valores de uso de la sandalia, pues al cambiar la sandalia por algo de que carecemos, *v. gr*. por alimentos, usamos la sandalia como tal sandalia. Pero no en su función natural de uso, pues la. sandalia no existe para cambiarse." (Aristóteles, *De República*, libro 1, cap. 9.) 4 Júzguese, pues, cuán listos son esos socialistas pequeñoburgueses que aspiran a eternizar la producción de mercancías pretendiendo al mismo tiempo *abolir* la "contradicción de dinero y mercancías", y por tanto el propio dinero, que sólo puede existir dentro de esa contradicción. Es algo así como si se pretendiese abolir al papa dejando subsistente la religión católica. Ver más detalles acerca de esto en mi obra

Contribución a la crítica de la economía política, pp. 61 y s.

5 Allí donde no se cambian todavía *dos* objetos útiles *distintos*, sino que, como ocurre con frecuencia en los pueblos salvajes, se ofrece como equivalente de un tercer objeto una masa caótica de cosas, el intercambio directo de productos no ha salido aún de su fase preliminar.

6 Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., p. 135. "Los metales ... son dinero por naturaleza." (Galiani, *Della Moneta*, en la Colección de Custodi, Parte Moderna, t. III, p. 72).

7 Ver más detalles acerca de esto en el capítulo titulado "Los metales preciosos" de mi obra anteriormente citada.

8 "El dinero es la *mercancía general."* (Verri , *Medítazioni sulla Economía Política*, p. 16).

9 "El mismo oro y la plata, a los que podemos dar el nombre genérico de "metales preciosos", son... mercancías... que suben y bajan... de valor. A los metales preciosos se les puede reconocer un valor más alto cuando por un peso más pequeño de ellos cabe adquirir una cantidad mayor de productos o artículos del país, etc." (*A Discourse on the General Notions of Money, Trade and Exchange, as they stand in relations to each other. By a Merchand*, Londres, l895, p. 7).

"Aunque el oro y la plata, acuñados o sin acuñar, se usen como medida de todas las demás cosas, son también una *mercancía*, ni más ni menos que el vino, el aceite, el tabaco, *el* paño o la tela." (*A Discourse concerning Trade, and that in particular of the East–Indies, etc*., Londres, 1689, p. 2.) "La fortuna y la riqueza del reino no pueden consistir solamente en dinero, ni el oro y la plata pueden dejar de ser considerados como *mercancías." (The East India Trade a most Profitable Trade*, Londres, 1677, p. 4.)

10 "El oro y la plata tienen valor como metales, antes de convertirse en dinero." (Galiani, *Della Moneta*, p. 72). Locke

dice: "El concierto general de los hombres asignó a la plata un *valor imaginario*, por razón de sus propiedades, que la hacían apta para ser dinero."

En cambio, Law: “¿Cómo podían distintas naciones atribuir un valor imaginario a un objeto cualquiera..., o cómo podía mantenerse este valor imaginario?” Pero, véase cuán poco sabía del asunto este autor: “La plata se cambiaba atendiendo al valor de uso que poseía, es decir atendiendo a su valor real; al ser elegida como... dinero adquirió un valor adicional (*une valeur additionelle)”*. Jean Law, *Considérations sur le numéraire et le commerce*”, en

“Economístes Finnanciers du XVIII *siécle*”, editados por E. Daire, p. 470).

11 “El dinero es su [de las mercancías] *signo*. (Ver de Forbonnais, *Elements du commerce*, nueva ed., Leyden, 1766, t. II, p. 143.) Como signo, lo revisten las mercancías.”(Obra citada, p. 155). “El dinero es el signo de una cosa, a la que representa”. (Montesquieu, *Esprit des Lois*, Obras completas, Londres, 1761, t. II, p. 2). “El dinero no es un simple signo, pues es de por sí riqueza; no representa los valores sino que es *igual a ellos corno valor*.”(Le Trosne, De l' intéret Social, p, 910). “Si analizamos el concepto del valor, vemos que *la propia cosa* sólo es considerada como un *signo y no se la considera como la cosa misma*, sino como lo que vale.” (Hegel, *Philosophie des Rechts*, p. 100.) Mucho antes de que lo hiciesen los economistas, los *juristas* dieron pábulo a la idea del dinero corno simple signo y al valor puramente imaginario de los metales preciosos, con lo cual prestaban un servicio de sicofantes al poder regio, cuya práctica de falsificación monetaria defendieron durante toda la Edad Media, invocando las tradiciones del Imperio romano y la idea del dinero contenida en las Pandectas. “Nadie puede ni debe dudar –dice su aprovechado discípulo Felipe de Valois, en un decreto de 1346– que sólo a Nos y a Nuestra Real Majestad incumbe... el negocio de la moneda, la fabricación, calidad, existencias y demás medidas que a las monedas se refieran, poniéndolas en circulación del modo y *al precio que a Nos plazca y mejor parezca.”* Era un dogma del derecho romano que el emperador decretaba el *valor* del dinero. Estaba terminantemente prohibido considerar el dinero como *mercancía*. “Mas a nadie debe permitírsele comprar dinero, pues, creado para el uso general, no debe convertirse en mercancía.” En la obra de G. S. Pagnini, *Saggio sopra il giusto pregio delle cose*, 1751

(edición de Custodi, Parte Moderna, t. II), se contiene una buena exposición

acerca de esto. En la segunda parte de su obra, el autor polemiza muy principalmente con los señores juristas

12 “Si un hombre puede trasladar a Londres desde las entrañas de la tierra en el Perú una onza de plata *en el mismo tiempo* que necesitaría para producir un *bushel de trigo,* cada una de estas dos cosas será el precio natural de la otra; si, al abrirse nuevas minas más ricas se logra obtener 2 onzas de plata con el mismo esfuerzo que antes 1, el *bushel de* trigo cotizado ahora a 10 chelines será tan barato como antes cotizado a 5 chelines *cacteris paribus.* (William Petty, A *treatise of Taxes and Contributions,* Londres, 1667, p. 31.)

13 Después de adoctrinarnos, diciéndonos que *“las falsas definiciones* del dinero pueden clasificarse en dos grupos principales: aquellas que lo consideran *más* y aquellas que lo consideran *menos* que una *mercancía*”, el señor profesor Roscher despliega un abigarrado catálogo de obras sobre el dinero, a través de las cuales no se trasluce ni el más remoto atisbo de penetración en la verdadera historia de la teoría; luego, viene esta moraleja: “Por lo demás, no puede negarse que la mayoría de los economistas modernos no han sabido fijar *debidamente* su atención en las características que distinguen al

dinero de las demás mercancías.” (¿En qué quedamos? ¿No se nos decía que el dinero era más o menos una mercancía?)...

“En *este sentido,* la reacción semimercantilista de Ganilh ... *no deja de tener* su fundamento.” (Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalokonomíe,* 3° ed. 1858, pp. 207–10). Más menos no debidamente... en este sentido... no deja de tener... ¡Vaya una manera de fijar los conceptos! ¿Y esas eclécticas tonterías profesorales son las que el señor Roscher, modestamente, bautiza con el nombre de “método anatómico– fisiológico” de la economía política? No puede negársele, sin embargo, la paternidad de un descubrimiento: el de que el dinero es “una *mercancía agradable”*.

CAPITULO III

EL DINERO, O LA CIRCULACION DE MERCANCIAS

1. Medida de valores

Para simplificar, en esta obra partimos siempre del supuesto de que la mercancía—dinero es el *oro.*

La función primordial del oro consiste en suministrar al mundo de las mercancías el material de su expresión de valor, en representar los valores de las mercancías como magnitudes de nombre igual cualitativamente iguales y cuantitativamente comparables entre sí. El oro funciona aquí como *medida general de valores,* y esta función es la que convierte al oro en mercancía equivalencial específica, en dinero.

No es el dinero el que hace que las mercancías sean conmensurables, sino al revés: por ser *todas* las mercancías, consideradas como *valores, trabajo humano materializado,* y por tanto conmensurables de por sí, es por lo que todos sus valores pueden medirse en la misma mercancía específica y ésta convertirse en su medida común de valor, o sea en dinero.

El dinero, como medida de valores, es la *forma o manifestación* necesaria de la medida *inmanente* de valor de las mercancías: el *tiempo de trabajo*.1

La *expresión del valor de una mercancía en oro* (x mercancía A = z mercancía dinero) es su *forma dinero, o su precio.* Ahora, basta una sencilla ecuación, *v. gr.,* 1 tonelada hierro = 2 onzas oro, para expresar en términos sociales el valor del hierro. Esta ecuación no necesita ya alinearse con las expresiones de valor de las demás mercancías, pues la mercancía que funciona como equivalente, el oro, tiene ahora carácter de dinero. La forma relativa general de valor de las mercancías vuelve, pues, a presentar la fisonomía de su forma de valor primitiva, simple o concreta. De otra parte, la *expresión relativa de valor desarrollada o la serie infinita* de expresiones relativas de valor se convierte en forma *específicamente relativa de valor de la mercancía dinero.* Pero ahora, esa serie va ya implícita socialmente en los precios de las mercancías. No hay más que leer al revés las cotizaciones de un boletín de precios, y encontraremos la magnitud del valor del dinero representada en las más diversas mercancías. En cambio, el dinero *no* tiene precio, pues para poder compartir esta forma relativa de valor que reduce a *unidad* todas las demás mercancías, tendría que referirse a si mismo como a su propio equivalente.

El precio o la forma dinero de las mercancías es, como su forma de valor en

general, una forma distinta de su corporeidad real y tangible, es decir, una forma puramente ideal o imaginaria. El valor del hierro, del lienzo, del trigo, etc., existe, aunque invisible, dentro de estos objetos y se le representa por medio de su ecuación con el oro, por medio de una relación con este metal, relación que no es, por decirlo así, más que un espectro albergado en sus cabezas. Por eso el guardián de las mercancías tiene que hacer hablar a su lengua por las cabezas de éstas o colgarles unos cartoncitos proclamando sus precios ante el mundo exterior.2 Como la expresión de los valores de las mercancías en oro es puramente ideal, para realizar esta operación basta con manejar también oro ideal o imaginario. Ningún guardián de mercancías ignora que por el hecho de dar a su valor la forma de precio, es decir, la forma de oro imaginario, no dora, ni mucho menos, sus mercancías y que para tasar en oro millones de valores de mercancías no se necesita ni un adarme de oro real y efectivo. *En su función de medida* de *valor el dinero actúa, por tanto, como dinero puramente imaginario o ideal.* Este hecho ha dado pábulo a las más disparatadas teorías.3 Aunque la función de medida de valores suponga dinero puramente imaginario, el precio depende íntegramente del material real dinero. El valor, es decir, la cantidad de trabajo humano contenido, por ejemplo, en una tonelada de hierro, se expresa en una cantidad imaginaria de la mercancía dinero en la que se contiene la misma suma de trabajo. Por tanto, el valor de la tonelada de hierro asume precios totalmente distintos, o lo que es lo mismo, se representa por cantidades totalmente distintas de oro, plata o cobre, según el metal que se tome como medida de valor.

Sí, por tanto, funcionan al mismo tiempo como medida de valores dos mercancías distintas, por ejemplo oro y plata, todas las mercancías poseerán dos precios, uno en oro y otro en plata, precios que discurrirán paralelamente sin alteración mientras permanezca invariable la relación de valor entre la plata y el oro, por ejemplo de 1:15. Pero, todos los cambios que experimente esta relación de valor vendrán a alterar la relación establecida entre los precios oro y los precios plata de las mercancías, demostrando así palpablemente que el duplicar la medida de valor contradice a la función de ésta.4

Las mercancías con precio determinado se expresan todas en la fórmula: a mercancía A = *x* oro; b mercancía B= *z* oro; c mercancía C = y oro; etc., en la

que a, b y c representan determinadas cantidades de las mercancías *A, B, C,* y *x,* z, y

determinadas cantidades de oro. *Los valores de las mercancías se convierten, por tanto, pese a toda la abigarrada variedad material de las mercaderías, en cantidades imaginarias de oro de diferente magnitud; es decir, en magnitudes de nombre igual, en magnitudes de oro.* Estas cantidades distintas de oro se comparan y miden entre sí, y esto hace que se plantee la necesidad técnica de reducirlas todas ellas a una cantidad *fija* de oro como a su *unidad de medida. Esta unidad de medida, dividiéndose luego en partes alícuotas, se desarrolla hasta convertirse en patrón.* Antes de ser dinero, el oro, la plata y el cobre tienen ya su patrón de medida en su *peso metálico;* así, por ejemplo, la unidad es la libra, que luego se fracciona en onzas, etc., y se suma en quintales, etc.5 Por eso, en la circulación de los metales son los nombres antiguos del patrón—peso los que sirven de base a los nombres primitivos del patrón—dinero o patrón de los precios.

Considerado como medida de valores y como patrón de precios, el dinero desempeña dos funciones radicalmente distintas. El dinero es *medida de valores como encarnación social del trabajo humano; patrón de precios, como un peso fijo y determinado de metal.* Como medida de valores, sirve para convertir en precios, en cantidades imaginarias de oro, los valores de las más diversas mercancías; como patrón de precios, lo que hace es medir esas cantidades de oro. Por el dinero como *medida de valor* se miden las mercancías consideradas como valores; en cambio, como *patrón de precios, lo* que hace el dinero es medir las cantidades de oro por una cantidad de oro fija, y no el valor de una cantidad de oro por el peso de otra. Para que exista un patrón de precios, no hay más remedio que fijar como unidad de medida un determinado peso de oro. Aquí, como en todas las demás determinaciones de medida de magnitudes de nombre igual, lo que decide es la firmeza de los criterios con que se mide. Por tanto, *el dinero, como patrón de precios, cumplirá tanto mejor su cometido cuanto menos oscile la cantidad de oro que sirve de unidad de medida. Sin embargo, el oro sólo puede funcionar como medida de valores por ser también él un producto del trabajo y por tanto, al menos potencialmente, un valor variable.* 6

Es evidente, desde luego, que los cambios de valor del oro no perjudican en

lo más mínimo a su función como *patrón de precios.* Por mucho que oscile el valor del oro, siempre mediará la misma proporción de valor entre distintas cantidades de este metal. Aunque el valor del oro experimentase un descenso del mil por ciento, 12 onzas de oro seguirían teniendo doce veces más valor que una, y ya sabemos que en los precios sólo interesa la proporción entre distintas cantidades de oro. Además, como las alzas o bajas de valor no afectan para nada al peso de la onza de oro, el de sus partes alícuotas permanece también invariable, por donde el oro sigue prestando los mismos servicios como patrón fijo de precios, por mucho que cambie su valor.

Los *cambios de valor experimentados por el oro* no perturban tampoco su función de *medida de valores.* Esos cambios afectan por igual a todas las mercancías y, por tanto, *caeteris paribus,* dejan *intangibles* sus mutuos valores relativos, aunque *todos* se expresen ahora en un precio oro superior o inferior al de antes.

Para tasar las mercancías en oro, lo mismo que para concretar el valor de una mercancía en el valor de uso de otra cualquiera, se arranca siempre del supuesto de que, en un momento dado, la producción de una determinada cantidad de oro cuesta una determinada cantidad de trabajo. En cuanto a las oscilaciones de los precios de las mercancías en general, rigen las leyes de la expresión simple y relativa de valor que exponíamos más arriba.

Permaneciendo constante el valor del oro, los precios de las mercancías sólo pueden subir con carácter general si suben sus valores; si los valores de las mercancías permanecen constantes, tiene que bajar el del dinero para que aquello ocurra. Y viceversa. Los precios de las mercancías sólo pueden bajar con carácter general, suponiendo que permanezca constante el valor del dinero, si bajan sus valores, permaneciendo constantes los valores de las mercancías cuando baje el valor del oro. Mas de aquí no se sigue, ni mucho menos, que el alza del valor del oro determine un descenso proporcional de los precios de las mercancías, o, al. revés, el descenso del valor del oro un alza proporcional de estos precios. Esta norma sólo rige respecto a mercancías cuyo valor no oscila. Aquellas mercancías, por ejemplo, cuyo valor sube uniformemente y al mismo tiempo que el valor del dinero conservan los mismos precios. Si su valor aumenta con más lentitud o más rapidez que el del dinero, el descenso o el alza de sus precios dependerán de

la diferencia entre sus oscilaciones de valor y las del dinero. Y así sucesivamente.

Volvamos ahora al análisis de la forma precio.

Los *nombres en dinero* de los pesos de metal van divorciándose poco a poco de *sus nombres* primitivos *de peso*, por diversas razones, entre las cuales tienen una importancia histórica decisiva las siguientes: 1° La *introducción de dinero extranjero* en pueblos menos desarrollados; así, por ejemplo, en la Roma antigua las monedas de plata y oro comenzaron a circular como mercancías extranjeras. Los nombres de este dinero exótico difieren, naturalmente, de los nombres que reciben las fracciones de peso en el interior del país. 2° Al desarrollarse la riqueza, los metales menos preciosos se ven desplazados de su función de medida de valores por otros más preciosos; el cobre es desplazado por la plata y ésta por el oro, aunque semejante orden contradiga todas las leyes de la cronología poética .7 La *libra*, por ejemplo, empezó siendo el nombre monetario de una libra efectiva de plata. Al ser desplazada ésta por el oro como medida de valor, aquel nombre pasó a designar, aproximadamente, 1/15 libra de oro, según la correlación de valor entre éste y la plata. Hoy, la libra como

nombre monetario y como nombre corriente de peso del oro son conceptos diferentes.8 3° La práctica abusiva de la *falsificación de dinero por los príncipes*, práctica que dura varios siglos y que sólo deja en pie el nombre del peso primitivo de la *s* monedas. 9

Estos procesos históricos convierten en costumbre popular la separación del nombre monetario de los pesos de los metales y los nombres corrientes de sus fracciones de peso. Finalmente, como el patrón—dinero es algo puramente convencional y algo, al mismo tiempo, que necesita ser acatado por todos, interviene la ley para reglamentarlo. Una fracción determinada de peso del metal precioso, *v. gr*. una onza de oro, se divide oficialmente en partes alícuotas, a las que se bautiza con nombres legales, tales como libra, tálero, etc. A su vez, estas partes alícuotas, que luego rigen como las verdaderas unidades de medida del dinero, se subdividen en otras partes alícuotas, bautizadas también con sus correspondientes nombres legales: chelín, penique, etc.10 Pero el dinero metálico sigue teniendo por patrón, exactamente igual que antes, determinadas fracciones de peso del metal. Lo

único que varía es la división y la denominación.

Como se ve, los precios o cantidades de oro en que se convierten idealmente los valores de las mercancías se expresan ahora en los nombres monetarios, o sea, en los *nombres aritméticos* del patrón oro que la ley determina. Por tanto, en vez de decir que un *quarter* de trigo vale una onza de oro, en Inglaterra se dirá que vale 3 libras esterlinas, 17 chelines y 10 1/2 peniques. Las mercancías se comunican pues, unas a otras, en sus nombres monetarios, lo que valen, y, cuantas veces se trata de fijar una mercancía como valor, o lo que es lo mismo en forma de dinero, éste funciona como *dinero aritmético.* 11

El *nombre* de una cosa es algo ajeno a la naturaleza de esta cosa. Por el hecho de saber que un hombre se llama Jacobo, no sabemos nada acerca de él. En los *nombres monetarios* "libra", "tálero", "franco", "ducado", etc., se borran todas las huellas del concepto del valor. Y la confusión que produce el sentido misterioso de estos signos cabalísticos crece sí se tiene en cuenta que los nombres monetarios expresan el *valor* de las mercancías, al mismo tiempo que expresan partes alícuotas del *peso de un metal,* del patrón—oro.12 Por otra parte, el *valor,* a diferencia de la abigarrada corporeidad del mundo de las mercancías, no tiene más remedio que desarrollarse hasta alcanzar esta forma incolora y objetiva, que es al mismo tiempo una forma puramente social.13

El precio es el nombre en dinero del trabajo materializado en la mercancía. Por tanto, decir que existe una *equivalencia* entre la mercancía y la cantidad de dinero cuyo nombre es su precio, representa una *perogrullada,*14 puesto que la *expresión* relativa *de valor de toda mercancía* expresa siempre, como sabemos, la *equivalencia entre dos mercancías.* Pero el que el precio, como exponente de la magnitud de valor de la mercancía, sea el exponente de su *proporción de cambio con el dinero,* no quiere decir, por el contrarío, que el exponente de su proporción de cambio con el dinero sea necesariamente el de su *magnitud de valor.* Supongamos que en 1 *quarter* de trigo y en 2 libras esterlinas (aproximadamente 1/2 onza de oro) se encierre la misma cantidad de trabajo socialmente necesario. Las 2 libras esterlinas son la expresión en dinero de la magnitud de valor del *quarter* de trigo, o sea su *precio.* Ahora bien, sí las circunstancias permiten cotizar el trigo a 3 libras esterlinas u

obligan a venderlo a 1, nos encontraremos con que estos precios de 1 y 3

libras esterlinas, demasiado pequeño el uno y demasiado grande el otro como expresiones de la *magnitud* de valor del trigo, son, sin embargo, *precios* del mismo; en primer lugar, porque son su *forma de valor* en dinero, y en segundo lugar, porque son exponentes de su producción de cambio con éste. Suponiendo que no cambien las condiciones de producción ni el rendimiento del trabajo, la reproducción del *quarter* de trigo seguirá costando *el mismo tiempo de trabajo social que antes*.

Esto es un hecho que no depende de la voluntad del productor del trigo ni del capricho de los demás poseedores de mercancías. La magnitud de valor de la mercancía expresa, por tanto, una proporción *necesaria, inmanente a* su proceso de creación, con el tiempo de trabajo social. Al cambiar la magnitud de valor en el precio, esta proporción necesaria se revela como una proporción de cambio entre una determinada mercancía y la mercancía dinero, desligada de ella. Pero, en esta proporción puede expresarse y se expresa, no sólo la magnitud de valor de la mercancía, sino también el más o el menos en que en ciertas circunstancias puede cotizarse. Por tanto, la *forma precio* envuelve ya *de suyo* la *posibilidad de una incongruencia cuantitativa* entre el precio y la magnitud del valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de normas.

Sin embargo, la *forma precio* no sólo permite la posibilidad de una incongruencia *cuantitativa* entre éste y la magnitud de valor, es decir entre la magnitud de valor y su propia expresión en dinero, sino que puede, además, encerrar una contradicción *cualitativa*, haciendo que el precio deje de ser en absoluto expresión del *valor*, a pesar de que el dinero no es más que la *forma de valor* de las mercancías. Cosas que no son de suyo mercancías, por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser cotizadas en dinero por sus poseedores y recibir a través del precio el *cuño de mercancías.* Cabe, por tanto, que una cosa tenga formalmente un *precio* sin tener un *valor*. Aquí, la expresión en dinero es algo puramente

imaginario, como ciertas magnitudes matemáticas. Por otra parte, puede

también ocurrir que esta forma imaginaria de precio encierre una proporción real de valor o una relación derivada de ella, como sucede, por ejemplo, con el *precio de la tierra no cultivada*, que no tiene ningún *valor*, porque en ella no se materializa trabajo humano alguno.

Como toda forma relativa de valor, el precio expresa el valor de una mercancía, *v. gr*. de una tonelada de hierro, indicando que una determinada cantidad de equivalente, *v. gr*. una onza de oro, es directamente cambiable por hierro, pero no, ni mucho menos, asegurando que el hierro sea a su vez directamente cambiable por oro. Por tanto, para poder ejercer sus funciones prácticas de valor de cambio, la mercancía tiene que desnudarse de su corporeidad natural, convertirse de oro puramente imaginario en oro real, aunque esta transubstanciación le sepa "más amarga" que al "concepto" hegeliano el tránsito de la necesidad a la libertad o a una langosta la rotura del caparazón, o a San Jerónimo, el padre de la Iglesia, el despojarse del viejo Adán.15 Además de su forma *real y corpórea*, hierro por ejemplo, la mercancía puede asumir, en el precio, forma *ideal* de valor o forma *imaginaria* de oro; lo que no puede es ser al mismo tiempo hierro efectivo y oro real.

Para asignarle un precio, basta con *equiparar* a ello oro imaginario. Se la *sustituye* por oro, para que preste a su poseedor el servicio de equivalente general. Sí el poseedor del hierro, *v gr*., se enfrentase con el poseedor de una mercancía mundana y le brindase el precio en hierro, como *forma de dinero, el* mundano contestaría como contestó en el Paraíso San Pedro al Dante, cuando éste le recitó la fórmula de la fe:

Assai bene è trascorsa

D'esta moneta già la lega e' l peso,

Ma dimmi se tu l'hai nella tua borsa. (15)

La forma precio lleva implícita la enajenabilidad de las mercancías a cambio de dinero y la necesidad de su enajenación. Por su parte, el oro funciona como medida ideal de valores, por la sencilla razón de que en el proceso de cambio actúa como mercancía dinero. Detrás de la *medida* ideal *de valores* acecha, pues, el dinero contante y sonante.

2. Medio de circulación

a) La metamorfosis de las mercancías

Veíamos que el proceso de cambio de las mercancías encierra aspectos que se contradicen y excluyen entre sí. El desarrollo de la mercancía no suprime estas contradicciones; lo que hace es crear la forma en que pueden desenvolverse. No existe otro procedimiento para resolver las verdaderas contradicciones. Así, por ejemplo, el que un cuerpo se vea constantemente atraído por otro y constantemente repelido por él, constituye una contradicción. Pues bien, la elipse es una de las formas de movimiento en que esta contradicción se realiza a la par que se resuelve.

El proceso de cambio, al transferir las mercancías de manos de aquel para quien son *no—valores de uso* a manos del que las busca y apetece como *valores de uso,* es un proceso de *metabolismo social.* El producto de un trabajo útil suple el de otro. Al llegar al sitio en que desempeña funciones de valor de uso, la mercancía sale de la órbita del cambio y entra en la órbita del consumo. Por el momento, ésta no nos interesa. Hemos de limitamos, pues, a investigar todo ese proceso en su aspecto formal, fijándonos solamente en el *cambio de forma o metamorfosis de las mercancías,* que sirve de cauce al proceso del metabolismo social.

El hecho de que este cambio de forma se conciba de un modo tan defectuoso tiene su explicación —aparte de la confusión que reina acerca del concepto del valor— en el hecho de que los cambios de forma de *una* mercancía se operan siempre mediante el trueque de *dos* mercancías: una mercancía vulgar y corriente y la mercancía dinero. Si nos fijamos solamente en este aspecto *material,* en el trueque de mercancía por oro, escapa a nuestra atención aquello precisamente que nos interesa ver, o sea, lo que ocurre con la *forma.* Enfocando así las cosas, no advertimos que el oro, considerado como simple mercancía, no es dinero y que las demás mercancías, al asumir un precio, se remiten al oro como a su *propia forma en dinero.*

En un principio, las mercancías se lanzan al proceso de cambio sin dorar y sin azucarar, tal y como vienen al mundo. Pero este proceso produce *un desdoblamiento de la mercancía en mercancía y dinero,* antítesis mecánica en que las mercancías revelan su antítesis inmanente de valor de uso y valor. En

esta antítesis, las mercancías se enfrentan, como *valores de uso*, con el *dinero, valor de cambio.* Lo cual no obsta para que ambos términos antitéticos sean *mercancías*, y por tanto, *unidades de valor de uso y de valor*. Pero esta unidad en la variedad cobra una expresión *inversa* en cada uno de los dos polos, representando con ello, al mismo tiempo, un juego de acciones y reacciones entre ambos. La mercancía es un valor de uso *real*; su existencia como valor *sólo* se revela *de un modo ideal en el precio*, que las refiere como a su *forma real de valor* al oro, situado en el otro polo. A su vez, el material oro no interesa más que como *materialización de valor*, como *dinero*. En su aspecto *real* es, por tanto, *valor de cambio.* Su *valor de uso* sólo se manifiesta de un modo *ideal* en la serie de las expresiones relativas de valor en las que se refiere a las mercancías situadas en el otro polo, como al *corro de sus formas reales de uso*. Estas formas antitéticas de las mercancías son las *formas reales en que se desenvuelve* su *proceso de cambio.*

Acompañemos ahora a un poseedor cualquiera de mercancías, por ejemplo a nuestro amigo el tejedor, a la escena en que se desarrolla el proceso de cambio, al *mercado.* Su mercancía, 20 varas de lienzo, tiene un *precio determinado.* Este

precio es 2 libras esterlinas. Nuestro hombre cambia, pues, su mercancía por 2 libras esterlinas y luego, como es hombre de arraigadas convicciones, vuelve a cambiar este dinero por una Biblia familiar del mismo precio. Como vemos, el lienzo, que para él no era más que una mercancía, *representación de valor*, se enajena por oro, por su forma corpórea de valor, y ésta a su vez, por otra mercancía, por la Biblia, que pasa a formar parte del ajuar del tejedor, como objeto útil, para satisfacer las necesidades de devoción del comprador y de su familia. El proceso de cambio de la mercancía *se opera*, por tanto, *mediante dos metamorfosis antagónicas y que se completan recíprocamente*: *transformación de la mercancía en dinero y nueva transformación de éste en mercancía*.16 Las dos etapas de la metamorfosis de las mercancías son, a la par, un trato comercial de los poseedores de éstas — *venta* o cambio de la mercancía por dinero; *compra*, o cambio del dinero por la mercancía— y la unidad de ambos actos: *vender para comprar.*

Enfocando el resultado final del trato, el tejedor advierte que tiene en sus manos, en lugar del lienzo, una Biblia; que posee, en vez de su mercancía

primitiva, otra de idéntico valor, pero de distinta utilidad. Es el mismo camino que sigue para entrar en posesión de los demás medios de vida y de producción que necesita. *Desde su punto de vista,* la finalidad de todo este proceso se reduce a facilitar el cambio de los productos de su trabajo por los productos del trabajo ajeno, a facilitar el cambio de productos.

Por tanto, el proceso de cambio de la mercancía se desarrolla a través del siguiente cambio de forma: mercancía — dinero — mercancía

M — D — M

Si atendemos a su contenido material, la rotación *M — M* no es más que cambio de mercancía por mercancía, el metabolismo del trabajo social, en cuyo resultado se extingue el propio proceso.

M— D. Primera metamorfosis de la mercancía, o venta. El tránsito del *valor* de la mercancía, al huir del cuerpo de ésta para tomar cuerpo en el dinero es, como hubimos de decir ya en otro lugar, el salto mortal de la mercancía.

Claro está que si le falla, no es la misma mercancía la que se estrella, sino su poseedor. La división social del trabajo hace que los trabajos de los poseedores de mercancías sean tan limitados como ilimitadas son sus necesidades. Por eso sus productos no les sirven más que como *valores de cambio.* Mas, para revestir la forma de equivalente cotizable con carácter general en la sociedad, tienen que convertirse en dinero, y el dinero está en los bolsillos ajenos. Si quiere hacerlo salir de la faltriquera en que se halla, la mercancía tiene que ser, ante todo, un *valor de uso* para el poseedor del dinero y, por tanto, el trabajo invertido en ella un trabajo invertido en forma socialmente útil, un eslabón en la cadena de la división social del trabajo. Pero, la división del trabajo es un *organismo natural y primitivo de producción,* cuyos hilos se han tejido y siguen tejiéndose a espaldas de los productores de mercancías. Y puede ocurrir que éstas sean fruto de un nuevo trabajo, que pretende satisfacer una nueva necesidad, o tal vez crearla por su propio impulso. Una actividad que ayer era todavía simplemente una función de tantas, entre las muchas desempeñadas por determinado productor de mercancías, se desprende tal vez de aquel haz, cobra existencia propia e independiente y lanza al mercado, *como mercancía también independiente,* su *producto parcial.* No , importa que las circunstancias sean o no propicias

para este proceso de disociación. Basta con que el producto satisfaga actualmente una necesidad social. Mañana será desplazado tal vez, en todo o en parte, por otro producto semejante a él. Cuando el trabajo es, como el de nuestro tejedor, un eslabón patentado en la cadena de la división social del trabajo, no garantiza tan sólo, ni mucho menos, el valor de uso de *sus* 20 varas de lienzo. Desde el momento en que la necesidad social de lienzo, que como todo tiene sus límites, se viese saciada por los tejedores que hacen la

competencia a nuestro amigo, el producto de éste sería superfluo, ocioso, y, por tanto, inútil. A caballo regalado no se le mira el diente, pero nuestro tejedor no acude al mercado para regalar nada a nadie. Supongamos, sin embargo, que su producto conserva su valor de uso y que, por tanto, la mercancía sigue atrayendo dinero. Nos preguntaremos: ¿cuánto? La contestación a esta pregunta va ya implícita, naturalmente, en el precio de la mercancía, exponente de su magnitud de valor.

Prescindamos de todo posible error subjetivo de cálculo del poseedor de la mercancía, error que el mercado se encargaría de corregir objetivamente sin tardanza. Partamos del supuesto de que sólo se ha invertido en su producto la media socialmente necesaria de tiempo de trabajo. Por tanto, el precio de la mercancía no será más que el nombre en dinero de la cantidad de trabajo social materializado en ella. Pero, he aquí que las viejas y consagradas condiciones de producción del ramo textil cambian, sin pedirle permiso a nuestro tejedor y a espaldas suyas. Lo que ayer, era, indudablemente, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una vara de lienzo, deja de serlo hoy, como se cuida de demostrárselo a nuestro amigo el amo del dinero, presentándole las notas de precios de distintos competidores suyos. Por desdicha para nuestro amigo, el mundo está lleno de tejedores. Supongamos, finalmente, que cada pieza de lienzo que viene al mercado no encierra más que el tiempo de trabajo socialmente necesario. A pesar de eso, puede ocurrir que en la suma total de las piezas de lienzo que afluyen al mercado se contenga tiempo de trabajo superfluo. Si el estómago del mercado no es lo suficientemente capaz de asimilar la cantidad total de lienzo que afluye a él al precio normal de dos chelines por vara, tendremos en ello la prueba de que se ha invertido en forma de trabajo textil una cantidad excesiva del tiempo total de trabajo de la sociedad. El resultado será exactamente el mismo que si cualquier tejedor hubiese invertido en su producto individual

más tiempo de trabajo del socialmente necesario. Los que juntos la hacen, juntos la pagan. El lienzo que viene al mercado se considera como *un solo* artículo comercial y cada pieza como parte alícuota suya. En efecto, el valor de cada vara individual de lienzo no es más que la materialización de la misma suma socialmente determinada de trabajo humano de igual naturaleza.17

Como se ve, la mercancía ama al dinero, pero "the course of the love never does run smooth"(16). La ramificación *cuantitativa* del organismo social de producción, que exhibe sus *membra disjecta(17)* en el sistema de la división del trabajo, no es menos primitiva ni menos fortuita que su concatenación *cualitativa.* Y nuestros poseedores de mercancías advierten que este mismo régimen de división del trabajo que los convierte en *productores privados independientes* hace que el proceso social de producción y sus relaciones dentro de este proceso sean también *independientes de ellos mismos*, por donde la independencia de una persona respecto a otras viene a combinarse con un sistema de mutua dependencia respecto a las cosas.

La división del trabajo convierte el producto del trabajo en mercancía, haciendo con ello necesaria su transformación en dinero. Al mismo tiempo, hace que el hecho de que esta transubstanciación se efectúe o no sea un hecho puramente casual. Pero aquí hemos de analizar el fenómeno en toda su *pureza*, dando por sentado que se desarrolla de un modo normal. Por lo demás, cualesquiera que sean las condiciones en que este fenómeno se desarrolle, se operará, siempre y cuando que la mercancía encuentre salida, siempre y cuando que no sea invendible, un *cambio de forma,* aunque pueda darse la anomalía de que este cambio de forma suprima o añada sustancia, magnitud de valor.

Uno de los dos poseedores de mercancías cambia la suya por oro; el otro cambia oro por mercancías. La manifestación *tangible y corpórea* de este hecho es el *cambio de mano o de sitio* de los dos objetos, de la mercancía y el oro, de las 20 varas de lienzo y las 2 libras esterlinas, es decir su intercambio. Pero, *¿a cambio de qué* se da la mercancía?

Se da a cambio de su propia forma general de valor. ¿Y el oro? El oro se da a cambio de una forma *especial* de su valor de uso. ¿Por qué es él *oro* el que se enfrenta, en concepto de *dinero, con el lienzo?* Porque su *precio* de 2 libras

esterlinas, o sea, su nombre en dinero, refiere ya el lienzo al *oro como dinero.* La mercancía *se desprende de su forma* primitiva al *enajenarse;* es decir, en el instante en que su valor de uso atrae efectivamente al oro, que en su precio no era más que un concepto imaginario. *La realización del precio* o forma ideal del valor de la mercancía es, por tanto, al mismo tiempo y a la inversa, realización del valor de uso puramente ideal del dinero; al transformarse la mercancía en dinero, éste se transforma simultáneamente en mercancía. Es un *proceso doble* encerrado en una *unidad:* desde el polo del poseedor de la mercancía, este proceso constituye una *venta;* desde el polo contrario, el del poseedor de dinero, una compra. Lo cual vale tanto como decir que la *venta es compra,* que *M— D,* es al mismo tiempo, D—M.18

Hasta hoy, no conocemos más relación económica entre los hombres que la de poseedores de mercancías, relación en la que el hombre sólo entra en posesión de los productos del trabajo ajeno desprendiéndose de los del suyo propio. Por tanto, si un poseedor de mercancías se enfrenta con otro, con el poseedor del dinero, es porque el producto del trabajo de éste reviste *por naturaleza* forma de dinero, se traduce en material dinero, en oro, etc., o porque su mercancía ha mudado ya la piel, despojándose de su forma primitiva de uso. Para poder entrar en funciones como dinero, el oro tiene forzosamente, como es lógico, que penetrar por algún punto en el mercado de mercancías. Este punto es el de su fuente de producción, donde se cambia, como producto directo del trabajo, por otros productos del trabajo de idéntico valor. Pero, a partir de este momento, el oro representa ya constantemente los *precios realizados de las mercancías.* 19 Fuera del caso en que se cambia

por otras mercancías en su fuente de producción, el oro es siempre, en manos de cualquier poseedor de mercancías, la forma desprendida de su mercancía enajenada, el producto de la *venta o primera metamorfosis de la mercancía (M— D).* 20

El oro ha podido convertirse en dinero ideal o *medida de valor* porque todas las mercancías medían sus valores en él, convirtiéndolo así en antítesis *imaginaria* de su forma de uso, en su forma de valor. Y se convierte en *dinero real* porque las mercancías todas, al enajenarse, lo eligen como su forma material de uso enajenada o transformada, y por tanto en su forma real de valor. Al asumir forma de valor, la mercancía borra todas las huellas de su

valor de uso natural y del trabajo útil específico a que debe su nacimiento, para revestir la materialización social uniforme del trabajo humano abstracto. El dinero no nos dice, pues, ni deja traslucir, cuál era ni cómo era la mercancía convertida en él. Al revestir forma de dinero, todas las mercancías son exactamente iguales. El dinero será, por tanto, si se quiere, una basura, pero la basura no es dinero.

Vamos a suponer que las dos monedas de oro por las que nuestro tejedor se desprende de su mercancía sean la forma transfigurada de un *quarter* de trigo. La venta del lienzo, *M— D,* envuelve al mismo tiempo su compra, *D— M.* Pero, concebido como *venta del lienzo,* este proceso inicia un movimiento de rotación que termina con su antítesis, con la *compra de la Biblia;* y concebido como *compra del lienzo,* pone punto final a un movimiento de rotación que arranca de su antítesis, de la *venta del trigo.* Por tanto, *M— D* (lienzo — dinero), primera fase del ciclo *M— D— M* (lienzo—dinero— Biblia), es al mismo tiempo *D— M* (dinero — lienzo), o sea, la fase final de otro movimiento de rotación: *M — D —M* (trigo — dinero —

lienzo). La *primera metamorfosis de una mercancía,* su transformación de forma de mercancía en dinero, envuelve siempre, al mismo tiempo, la segunda *metamorfosis antagónica de otra mercancía,* o sea, su reversión de la forma de dinero a mercancía.21

D — M. Segunda metamorfosis o metamorfosis final de la mercancía: compra. El dinero, forma enajenada de todas las demás mercancías o producto de su enajenación general, es, por ello mismo *, la mercancía absolutamente enajenable.* El dinero lee al revés todos los precios y se refleja, por tanto, en los cuerpos de todas las mercancías como el material altruista de su propia gestación de mercancías. Al mismo tiempo, los precios, es decir, las miradas amorosas que le echan las mercancías, señalan el límite de su capacidad de transformación, o sea, su propia *cantidad.* La mercancía desaparece al convertirse en dinero; éste no nos dice, pues, cómo ha llegado a manos de su poseedor, ni qué es lo que hay detrás de él. *Non olet*(18), cualquiera que sea su origen y sí de una parte representa una mercancía vendida, de otra parte representa mercancías comprables.22

D — M, o sea la compra, es a la par venta, *M — D;* por tanto, la metamorfosis final de una mercancía representa, al mismo tiempo, la

metamorfosis inicial de otra. Para nuestro tejedor, representa el tránsito de su mercancía a la Biblia, en la que ha vuelto a convertir las dos libras esterlinas obtenidas por el lienzo. Pero a su vez, el vendedor de la Biblia invierte las dos libras esterlinas entregadas por el tejedor en aguardiente. *D — M,* fase final del proceso *M — D — M* (lienzo — dinero — Biblia), es a la par *M — D,* o sea la primera fase del proceso *M — D — M*

(Biblia — dinero — aguardiente). Como el productor de mercancías sólo suministra un producto determinado, suele *venderlo* en grandes cantidades; en cambio, sus numerosas necesidades le obligan a distribuir constantemente el precio realizado, o sea la suma de dinero obtenida, en numerosas *compras*. Es decir, que una venta desemboca en *muchas compras* de diversas mercancías. Por donde la metamorfosis final de *una* mercancía representa siempre *una suma de metamorfosis iniciales de otras mercancías.*

Ahora bien, sí observamos la *metamorfosis total* de una mercancía, por ejemplo del lienzo, advertiremos, ante todo, que se descompone en dos movimientos antitéticos y que se complementan recíprocamente: *M — D* y *D — M.* Estas dos mutaciones antitéticas de la mercancía se operan en dos procesos sociales antitéticos por parte de su poseedor y se reflejan en los dos *papeles* económicos antitéticos representados por éste. En cuanto agente del acto de venta, el poseedor de la mercancía actúa como *vendedor;* en cuanto agente del acto de compra, actúa como *comprador*. Pero, como en toda metamorfosis de la mercancía se encierran simultáneamente, aunque sea en polos opuestos, sus dos formas, la de mercancía y la de dinero, frente al poseedor de mercancías que actúa como vendedor se alza siempre un comprador, y frente a éste un vendedor. Y del mismo modo que la mercancía atraviesa sucesivamente por las dos metamorfosis opuestas, la que convierte a la mercancía en dinero y la que transforma éste en mercancía, el poseedor de mercancías desempeña sucesivamente, sin dejar de ser quien es, los papeles de vendedor y comprador. Estos papeles no son, por tanto, papeles fijos e inmutables, sino que cambian constantemente de personas dentro de la circulación de mercancías.

La metamorfosis total de una mercancía encierra, en su forma más simple, *cuatro extremos y tres personajes.* En primer lugar, la mercancía se enfrenta con el dinero como su forma de valor, forma que posee realidad corpórea y

tangible del otro lado de la raya, en el bolsillo ajeno. El poseedor de la mercancía se enfrenta, por tanto, con el poseedor del dinero.

Pero, tan pronto como la mercancía se convierte en dinero, éste pasa a ser su *forma equivalencial llamada a desaparecer,* forma cuyo valor de uso o contenido existe del lado de acá de la raya, en otras mercancías materiales. El dinero, punto final de la primera metamorfosis de la mercancía, es, a la vez, punto de arranque de la segunda. El vendedor del primer acto se

convierte en el segundo acto en comprador, al encontrarse con un tercer poseedor de mercancías que le sale al paso como vendedor.23

Las dos fases opuestas de este proceso de metamorfosis de las mercancías componen un *ciclo*: forma de mercancía, abandono de esta forma y retomo a ella. Cierto es que *la mercancía, en cuanto tal mercancía,* interviene aquí como un objeto antitéticamente condicionado. En el punto de arranque del proceso, la mercancía es un no—valor de uso para su poseedor; en el punto final, es ya un valor de uso para quien la posee. Y lo mismo el dinero, que empieza siendo la cristalización fija de valor en que se convierte la mercancía, para diluirse luego en su simple forma equivalencial

Las dos metamorfosis que integran el ciclo de *una* mercancía forman, al mismo tiempo las metamorfosis parciales opuestas de *otras dos mercancías. La* misma mercancía (lienzo) encabeza la serie de sus propias metamorfosis y pone punto final a la metamorfosis total de otra mercancía (del trigo). Durante su primera metamorfosis, o sea la venta, desempeña en persona estos dos papeles. En cambio, como crisálida oro, que es el camino de todos los mortales, cierra al mismo tiempo la metamorfosis inicial de una tercera mercancía. El ciclo recorrido por la serie de metamorfosis de una mercancía cualquiera se enreda, por tanto, en la madeja inextricable de los ciclos de otras mercancías. El proceso total constituye la *circulación de mercancías.*

La circulación de mercancías se distingue, y no sólo formalmente, sino de un modo sustancial, del intercambio directo de productos. No hay más que volver la vista a las transacciones de que hablábamos. El tejedor cambia incondicionalmente su lienzo por la Biblia, su mercancía por otra ajena. Pero este fenómeno sólo es cierto en lo tocante a él; el vendedor de Biblias, más amigo del calor que del frío, no ha pensado en cambiar el lienzo por la Biblia,

del mismo modo que el tejedor ignora que su lienzo se ha cambiado por trigo, etc. La mercancía de B viene a ocupar el puesto de la A, pero sin que entre A y B medie un intercambio de sus mercancías. Puede ocurrir que A y B se enfrenten como comprador y vendedor respectivamente, pero esta relación concreta no obedece, ni mucho menos, al régimen general de la circulación de mercancías. De una parte, vemos aquí cómo el intercambio de mercancías rompe los *diques individuales y locales* del intercambio de productos y hace que se desarrolle el proceso de asimilación del trabajo humano. De otra parte, nos encontramos con todo un tropel de concatenaciones naturales de carácter social, que se desarrollan sustraídas por entero al control de las personas interesadas. El tejedor puede vender su lienzo porque el labriego vende su trigo: el amigo de empinar el codo vende la Biblia porque el tejedor vende el lienzo: el destilador encuentra comprador para su aguardiente porque el otro *ha vendido ya* su licor de la vida eterna, etc.

Por consiguiente, el proceso de circulación no se reduce, como el intercambio directo de productos, al desplazamiento material o cambio de mano de los valores de uso. El dinero no desaparece al quedar eliminado de la serie de metamorfosis de *una* mercancía, sino que pasa a ocupar el puesto circulatorio que las mercancías dejan vacante. Así por ejemplo, en la metamorfosis total del lienzo: *lienzo — dinero — Biblia, lo* primero que sale de la circulación es el lienzo, cediendo su sitio al dinero; luego, sale de la circulación la Biblia, y vuelve a ocupar su sitio el dinero. Al sustituirse una mercancía por otra, queda siempre adherida a una tercera mano la mercancía dinero.24 La circulación exuda constantemente dinero.

Nada más necio que el dogma de que la circulación de mercancías supone un equilibrio necesario de las compras y las ventas, ya que toda venta es al mismo tiempo compra, y viceversa. Si con ello quiere decirse que el número de las ventas operadas supone un número igual de compras, se formula una necia perogrullada. Pero no, lo que se pretende probar es que el vendedor lleva al mercado a su propio comprador. Venta y compra forman un *acto idéntico,* es una relación de interdependencia entre *dos personas que actúan como dos polos opuestos:* el poseedor de mercancías y el poseedor de dinero. Trátase de *dos actos polarmente contrapuestos de una misma* persona. La identidad de compra y venta supone, por tanto, la esterilidad de la mercancía que, lanzada a la retorta alquimística de la circulación, *no* sale convertida en

dinero, es decir, vendida por su poseedor y comprada por el del dinero. La identidad a que nos referimos implica, además, que este proceso, caso de realizarse, constituye un punto de reposo, una interrupción en la vida de la mercancía, interrupción que puede durar más o menos tiempo. Como la *primera metamorfosis* de la mercancía es, al mismo tiempo, compra, este proceso parcial envuelve, a la par, un proceso independiente. El comprador ha entrado en posesión de la mercancía, el vendedor en posesión del dinero; es decir de una mercancía que conserva su forma apta para la circulación, por mucho que tarde en descender nuevamente al mercado. Nadie puede vender si no hay quien compre. Pero no es necesario comprar inmediatamente de haber vendido. Lo que hace que la circulación derribe las barreras temporales, locales e individuales del intercambio de productos es precisamente el hecho de *desdoblar la identidad inmediata* que existe entre el intercambio del producto del trabajo propio por el producto del trabajo ajeno mediante la *antítesis* de compra y venta. Al decir que estos procesos, independientes el uno del otro, forman una *unidad interna,* decimos también que esta unidad interna reviste al *exterior* la forma de una *antítesis.* Cuando cosas que por dentro forman una unidad, puesto que se completan recíprocamente, revisten al exterior una forma de independencia, y ésta se agudiza hasta llegar a un cierto grado, la unidad

se abre paso violentamente por medio de una *crisis.* La antítesis, que lleva implícita la mercancía, de valor de uso y valor, de trabajo privado, que se ve al mismo tiempo obligado a funcionar como trabajo directamente social; de trabajo determinado y concreto, cotizado a la par como trabajo general abstracto; de personificación de las cosas y materialización de las personas, esta contradicción inmanente, asume *sus formas dinámicas* más completas en los antagonismos de la metamorfosis de las mercancías. Por eso estas formas entrañan la *posibilidad,* aunque sólo la posibilidad, de crisis. Para que esta posibilidad se convierta en realidad, tiene que concurrir todo un conjunto de condiciones que no se dan todavía, ni mucho menos, dentro de la órbita de la circulación simple de mercancías .25

El dinero, en sus funciones de mediador de la circulación de mercancías, asume el papel de *medio de circulación.*

b) El curso del dinero

El cambio de forma en que se opera el cambio de materia o metabolismo de los productos del trabajo (M — D —

M), exige que el valor de que se trata constituya el punto inicial del proceso *como mercancía y retome como mercancía* al punto de que partió. Trátase, pues, de un movimiento cíclico. Mas por otra parte, esta misma forma excluye el movimiento cíclico del dinero. Su resultado consiste en *alejar constantemente al dinero* de su punto de partida, no en hacer que retome a él. Mientras el vendedor tiene en sus manos la forma transfigurada de su mercancía, el dinero, la mercancía no ha salido todavía de la fase de su primera metamorfosis o sólo ha recorrido la primera mitad de su proceso de circulación. Al finalizar este proceso *(vender para comprar),* el dinero desaparece de manos de su primitivo poseedor. Claro está que sí el tejedor, después de comprar la Biblia, vuelve a vender otra partida de lienzo, el dinero retomara a sus manos. Pero no volverá ya a ellas por obra de la circulación de las primeras 20 varas de lienzo, que fue la que lo hizo pasar de manos del tejedor a manos del vendedor de Biblias, Retomará a ellas gracias a la *renovación o* repetición del mismo proceso circulatorio respecto a una nueva mercancía, traduciéndose aquí y allí en idéntico resultado. Por tanto, la forma dinámica que la circulación de mercancías imprime directamente al dinero es su constante alejamiento del punto de partida, su tránsito de manos de unos a otros poseedores de mercancías, *su curso (currency, cours de la monnaie)* (19).

El curso del dinero acusa la repetición constante y monótona *del mismo* proceso. La mercancía aparece siempre al lado del vendedor y el dinero acompaña siempre al comprador, como *medio de compra.* Cumple sus funciones de tal al *realizar el precio* de las mercancías. Y al hacerlo, transfiere la mercancía de manos del vendedor a manos del comprador, a la par que él —el dinero— pasa de las de éste a las de aquél, para repetir luego el mismo proceso con otra mercancía. A primera vista, no se advierte, por aparecer velado, que esta forma unilateral del movimiento del dinero brota de la doble forma de movimiento de la mercancía. El carácter propio de la circulación de mercancías suscita la apariencia contraría. La primera metamorfosis de la mercancía se trasluce no sólo en el movimiento del dinero, sino en el de la propia mercancía; en cambio, su segunda metamorfosis ya sólo se revela en el movimiento del dinero. En la primera

mitad de su proceso circulatorio, la mercancía deja el puesto al dinero y éste a la mercancía. A la par con ello, la mercancía, concebida como objeto de uso, sale de la circulación y entra en la órbita del consumo, 26 pasando a ocupar el sitio que deja vacante su forma de valor o larva—dinero. La segunda mitad del proceso circulatorio ya no la recorre revestida de su propia piel natural, sino con la piel del oro. Gracias a esto, la *continuidad* del movimiento está enteramente del lado del dinero, y el mismo movimiento que para la mercancía abarca dos procesos contrapuestos, representa siempre, como *movimiento propio del dinero,* el mismo proceso: un cambio de puesto con otra mercancía siempre renovada. Por eso lo que es resultado de la circulación de mercancías, el desplazamiento de una mercancía por otra, parece como sí no respondiese al propio cambio de forma de las mercancías, sino a la *función* del dinero como *medio de circulación,* que hace circular a las mercancías, inmóviles de suyo, transfiriéndolas de manos de aquel para quien representan no—valores de uso a manos de quien las busca como valores de uso, siempre en sentido opuesto al de su propio curso. El dinero desplaza continuamente a las mercancías de la órbita de la circulación, pasando a ocupar sin cesar su puesto circulatorio y alejándose con ello de su propio punto de partida. Así, pues, aunque el movimiento del dinero no hace más que reflejar la circulación de las mercancías, parece como si ocurriese lo contrario: como si éstas sólo fuesen el resultado del movimiento del dinero.27

Por otra parte, el dinero sólo desempeña las funciones de medio de circulación por ser el valor sustantivado de las mercancías. Por tanto, su movimiento como medio de circulación no es, en realidad, más que el movimiento formal de las propias mercancías. Por eso es lógico que ésta se refleje, incluso de un modo tangible, en el curso del dinero. Así, por ejemplo, el lienzo empieza trocando su forma de mercancía por su forma de dinero. Luego, el punto final de su primera metamorfosis (M — *D),* o sea la forma dinero, se convierte en el punto inicial de su última metamorfosis *(D — M),* de su retroconversión en Biblia. Pero cada uno de estos dos cambios de forma se opera mediante un intercambio de mercancía y

dinero, *pasando aquélla a ocupar el lugar de éste, y viceversa.* Las mismas piezas de dinero entran en manos del vendedor como forma enajenada de la mercancía, y salen de ellas como *forma de la mercancía absolutamente*

enajenable ya.

Cambian de sitio por dos veces. La primera metamorfosis sufrida por el lienzo traslada esas piezas de dinero al bolsillo del tejedor; la segunda los hace emigrar de él. Como vemos, los dos cambios opuestos de forma de la misma mercancía se reflejan en los dos cambios de lugar del dinero en sentido opuesto.

Por el contrario, cuando la metamorfosis de las mercancías es puramente unilateral, es decir cuando sólo se celebran simples ventas o compras, como se quiera, el dinero sólo cambia de sitio una vez. El segundo cambio de sitio expresa siempre la segunda metamorfosis de la mercancía, abandonando nuevamente la forma de dinero. Y en la reiteración frecuente del desplazamiento de las mismas piezas de dinero no se refleja tan sólo la serie de metamorfosis de una única mercancía, sino que se refleja también el entrelazamiento de las innumerables metamorfosis del mundo de las mercancías en general. Por lo demás, no es necesario advertir, pues de suyo se comprende, que todo lo que decimos sólo se refiere a la forma de la circulación simple de mercancías, que es la que estamos analizando.

Al dar el primer paso en la órbita de la circulación, al sufrir el primer cambio de forma, la mercancía sale siempre de la circulación, en la que entran constantemente mercancías nuevas: en cambio, el dinero, como medio de circulación que es, mora constantemente en la órbita de la circulación y se mueve sin cesar en ella. Surge así el problema de saber *cuánto dinero* absorbe de un modo constante la órbita circulatoria.

En un país se operan todos los días, simultáneamente, y por tanto paralelamente también en el espacio, numerosas metamorfosis unilaterales de mercancías; o, dicho en otros términos, simples ventas de una parte, y de otras simples compras. Por sus precios, las mercancías se equiparan ya a determinadas cantidades imaginarias de dinero. Ahora bien, como la forma directa de circulación que estamos estudiando contrapone siempre de un modo corpóreo la mercancía y el dinero, situando aquélla en el polo de la venta y éste en el polo contrarío de la compra, es evidente que la masa de medios de circulación necesaria para alimentar el proceso circulatorio del mundo de las mercancías estará determinada por la suma de los precios de éstas. En efecto, el dinero no es más que la representación real y efectiva de

la suma de oro expresada ya idealmente por la *suma de los precios* de las mercancías. Ambas sumas tienen, pues, que coincidir forzosamente. Sabemos, sin embargo, que permaneciendo invariables los valores de las mercancías, sus precios oscilan con el valor del oro (con el valor del material dinero), subiendo en la proporción en que el valor del oro baja, y bajando en la proporción en que éste sube. Por tanto, al aumentar o disminuir la suma de los precios de las mercancías, tiene necesariamente que aumentar o disminuir la masa del dinero en circulación. Es, como se ve, el propio dinero el que determina los cambios experimentados por la masa de los medios de circulación, pero *no en su función de medio circulatorio, sino en su función de medida de valores. El* precio de las mercancías cambia *en razón inversa* al valor del dinero; por tanto, la masa de los medios de circulación cambiará *en razón directa* al precio de las mercancías. Exactamente lo mismo ocurriría si, por ejemplo, no bajase el valor del oro, sino que éste fuese sustituido por la plata como medida de valores o no subiese el valor de la plata, sino que el oro desplazase a ésta en su función de medida de valor. En el primer caso, tendría que funcionar más plata que antes oro, en el segundo caso, menos oro que antes plata. Pero, en ambos casos, variaría el *valor del material dinero*, es decir, de la mercancía que funciona como *medida de valores*, y por tanto la expresión —precio de los valores de las mercancías y, con ella, la masa del dinero en circulación necesario para la realización de estos precios. Como vemos, en la órbita de circulación de las mercancías hay un resquicio por el que penetra en ella el oro (o la plata; es decir, el material dinero) como *mercancía con un determinado valor*. Este valor está preestablecido en la función del dinero como medida de valores, y, por tanto, en la determinación de su precio. Si luego baja de valor, por ejemplo, la propia medida de valores, esto se acusará ante todo en el cambio de precios de las mercancías que entren en contacto directo con los metales preciosos en sus fuentes de producción, cambiándose por ellos como por otras mercancías cualesquiera. Al ocurrir esto, podría acontecer, sobre todo en fases menos desarrolladas de la sociedad burguesa, que las demás mercancías siguieran cotizándose durante largo tiempo, en gran parte, con el valor anticuado y ya ilusorio de la medida de valores. Sin embargo, las mercancías se contagian unas a las otras su proporción de valor, y los precios oro o plata de las mercancías van tendiendo a nivelarse gradualmente en las proporciones determinadas por sus propios valores, hasta que, por último, los valores de todas las mercancías se cotizan a tono con el nuevo valor del metal dinero. Este proceso de

nivelación va acompañado del incremento constante de los metales preciosos, que afluyen al mercado para suplir a las mercancías directamente cambiadas por ellos. Por tanto, al paso que se generaliza el nivel rectificado de precios de las mercancías, o que sus valores se cotizan con arreglo al valor nuevo, depreciado y que hasta cierto punto continúa depreciándose constantemente, del metal, se forma la masa suplementaria indispensable para su realización. Una apreciación unilateral de los hechos que siguieron al descubrimiento de las nuevas minas de oro y plata indujo en el siglo XVII, y sobre todo en el XVIII, a la conclusión engañosa de que los precios de las mercancías habían subido por haberse lanzado al mercado más

oro y más plata como medios de circulación. En lo sucesivo, consideraremos el valor del oro como algo *fijo*, como lo es realmente en el momento de calcularse los precios.

Partiendo, pues, de esta premisa, la masa de los medios de circulación está determinada por la *suma* de los *precios de las mercancías* que han de ser realizados. Partiendo, además, del supuesto de que el precio de cada clase de mercancías es un factor dado, la *suma de los precios* de las mercancías dependerá, evidentemente, de la *masa de mercancías* que se hallen en circulación. No hace falta quebrarse mucho la cabeza para comprender que sí 1 *quarter* de trigo cuesta 2 libras esterlinas, 100 *quarters* costarán 200 libras, 200, 400 y así sucesivamente, es decir, que, al aumentar la masa de trigo, aumentará también necesariamente la masa de dinero que viene a ocupar su puesto mediante la venta del cereal.

Suponiendo que la *masa de mercancías* permanezca constante, la masa del dinero en circulación aumenta y disminuye a tono con las *fluctuaciones de los precios* de las mercancías. Y es natural, ya que la suma de los precios de éstas aumenta o disminuye conforme a los cambios experimentados por sus precios. Para ello no hace falta, ni mucho menos, que los precios de todas las mercancías suban o bajen al mismo tiempo. Para que suba o baje la *suma de los precios* de todas las mercancías en circulación que hay que realizar, y, por tanto, para que aumente o disminuya la masa de dinero puesta en circulación, basta con que suban o bajen, según los casos, los precios de un cierto número de artículos importantes. El cambio experimentado por los precios de las mercancías actúa siempre del mismo modo sobre la masa de los medios de

circulación, lo mismo cuando refleja un verdadero cambio de valor que cuando responde a simples oscilaciones de los precios en el mercado.

Tomemos unas cuantas ventas o metamorfosis parciales sin relación alguna entre *si* y que discurren paralelamente en el tiempo y en el espacio, las ventas *v. gr.* de 1 *quarter* de trigo, 20 varas de lienzo, una Biblia y 4

galones de aguardiente. Suponiendo que el precio de cada uno de estos artículos sea 2 libras esterlinas, y, por tanto, la suma de precios a realizar 8 libras esterlinas, estas transacciones lanzarán a la circulación una masa de dinero de 8 libras.

En cambio, si todas estas mercancías representan otros tantos eslabones en la cadena de metamorfosis que ya conocemos: 1 *quarter* de trigo — 2 libras esterlinas — 20 varas de lienzo — 2 libras esterlinas — una Biblia — 2 libras esterlinas — 4

galones de aguardiente — 2 libras esterlinas, bastarán 2 libras esterlinas para poner en circulación sucesivamente las distintas mercancías, realizando por turno sus precios, y por tanto la suma de éstos, o sea, las 8 libras esterlinas, hasta hacer alto por fin en manos del destilador. Para ello, darán *cuatro vueltas.* Este desplazamiento repetido de las mismas piezas de dinero representa el doble cambio de forma de las mercancías, su movimiento a través de dos fases contrapuestas de la circulación y el entrelazamiento de las metamorfosis de diversas mercancias.28 Es evidente que las fases antagónicas que, completándose las unas a las otras, recorre este proceso, no pueden discurrir paralelamente en el espacio, sino que tienen que sucederse *las unas a las otras en el tiempo.* Su duración se mide, pues, por fracciones de tiempo, y el número de rotaciones de las mismas monedas dentro de un tiempo dado indica la *velocidad del curso del dinero.*

Supongamos que el proceso circulatorio de aquellas cuatro mercancías dure un día. La suma de precios a realizar representará 8 libras esterlinas, el número de rotaciones de estas monedas al cabo de un día será de cuatro y la masa del dinero en circulación ascenderá a 2 libras esterlinas; es decir, que en una fracción de tiempo determinada el proceso de circulación puede representarse así: Suma de precios de las mercancías

——————————————————————————————— = *masa*

Número de rotaciones de las monedas representativas de igual valor

de dinero que funciona como medio de circulación. Esta ley rige con carácter general. Es cierto que el proceso circulatorio de un país y durante un periodo de tiempo determinado abarca, de una parte, numerosas ventas (o compras) o metamorfosis parciales desperdigadas, sin conexión alguna en el tiempo ni en el espacio y en que las mismas piezas de dinero sólo cambian de sitio una vez, o lo que es lo mismo, sólo describen un movimiento de rotación, y, de otra parte, numerosas cadenas de metamorfosis con un número mayor o menor de eslabones, unas que discurren paralelamente y otras que se entrelazan, y en que las mismas piezas de dinero describen rotaciones más o menos numerosas. Sin embargo, el total de rotaciones de todas las monedas de valor igual *que se hallan en circulación* arroja la *cifra media* de las rotaciones descritas por cada pieza y la velocidad media del curso del dinero. Claro está que la masa de dinero lanzada al proceso circulatorio diario, supongamos, al comenzar el día dependerá de la suma de precios de las mercancías que circulen *al mismo tiempo y paralelamente en el espacio.* Pero, dentro de este proceso, cada moneda es solidaria, por decirlo así, de las demás. Si una acelera su ritmo circulatorio, la otra se estanca o se sale de la órbita de la circulación, ya que ésta sólo puede

absorber una masa de oro que, multiplicada por la cifra media de rotación de su elemento individual, dé la suma de precios que han de realizarse. Por tanto, al aumentar el número de rotaciones de las monedas, disminuirá necesariamente la masa de monedas en circulación. Y viceversa, al disminuir el número de rotaciones aumentará esta masa. Y como, dado el grado medio de velocidad, se sabe la masa de dinero que puede funcionar como medio de circulación, no hay más que lanzar, por ejemplo, a la circulación una determinada cantidad de billetes de a libra para sacar de ella una cantidad equivalente de

“soberanos”; manipulación que todos los bancos conocen perfectamente.

Así como en la rotación del dinero en general sólo *se revela el* proceso de circulación de las mercancías, o sea el ciclo recorrido por éstas a través de metamorfosis opuestas, en el ritmo de la rotación del dinero se revela

solamente el ritmo de su cambio de forma, el continuo tránsito de unas a otras cadenas de metamorfosis, la celeridad del metabolismo o cambio de materia, la rapidez con que las mercancías desaparecen de la órbita circulatoria y son sustituidas por otras nuevas. En el ritmo de la rotación del dinero se manifiesta, pues, la *unidad fluida* de las diversas fases contrapuestas y que se completan las unas a las otras, la transformación de la forma de uso en forma de valor y su reversión de forma de valor a forma de uso, o de los dos procesos de venta y compra. Por el contrario, al amortiguarse la rotación del dinero, ello es indicio de que estos procesos se *disocian y se hacen independientes y antagónicos*, de que se paraliza el cambio de forma, y, por tanto, el de materia. De dónde proviene esta paralización, no nos lo dice, directamente, como es natural, el propio proceso circulatorio. Este se limita a revelar el fenómeno. La interpretación vulgar, viendo que, al amortiguarse el ritmo de rotación del dinero, éste se hace menos frecuente y desaparece en todos los puntos de la periferia circulatoria, se inclina a pensar que este fenómeno tiene su raíz en la escasez de medios de circulación.29

La suma total del dinero que actúa como medio de circulación en cada período de tiempo depende, pues, por una parte, de la *suma de precios* del mundo de las mercancías circulantes; por otra parte, del flujo más lento o más rápido de sus procesos antagónicos de circulación, según que sea mayor o menor la parte de esa suma de precios que pueda ser realizada por *las mismas* monedas. Pero, a su vez, la *suma de los precios* de las mercancías depende tanto de la *masa* como de *los precios* de cada clase de mercancías. Cabe, sin embargo, que estos tres factores: movimiento de *precios, masas de mercancías en circulación y ritmo de rotación* del dinero, varíen en diverso sentido y en distintas proporciones, razón por la cual la *suma de precios que han de realizarse y la masa de medios de circulación* que de ella dependen pueden experimentar numerosas combinaciones. Apuntaremos tan sólo las más importantes en la historia de los precios de las mercancías.

Permaneciendo *invariables los precios de las mercancías*, puede aumentar la masa de los medios de circulación por el hecho de que aumente la masa de las mercancías circulantes o disminuya el ritmo de rotación del dinero, o por ambas cosas a la vez. Y viceversa; la masa de los medios de circulación puede disminuir al disminuir la masa de mercancías o acelerarse el ritmo circulatorio.

Cuando *los precios de las mercancías experimenten una tendencia general al alza*, la masa de los medios de circulación puede permanecer constante si la masa de las mercancías circulantes decrece en la misma proporción en que aumenta su precio o el ritmo de rotación del dinero se acelera con la misma rapidez con que los precios suben, sin que varíe, en cambio, la masa de mercancías en circulación.

Por el contrario, la masa de los medios de circulación puede disminuir porque la masa de mercancías disminuya o el ritmo de rotación se acelere con más rapidez que la subida de los precios.

Cuando los *precios de las mercancías experimenten una tendencia general a la baja*, la masa de los medios de circulación puede permanecer constante sí la masa de mercancías crece en la misma proporción en que su precio disminuye o el ritmo de rotación del dinero disminuye en la misma proporción en que bajan los precios.

Y puede, por el contrario, crecer si la masa de mercancías aumenta o el ritmo circulatorio disminuye mas rápidamente que los precios**.**

Las variaciones de estos diversos factores pueden, además, compensarse mutuamente, haciendo que la suma total de los precios de las mercancías que han de realizarse, y, por tanto, la masa del dinero en circulación, permanezcan constantes a pesar de la incesante inestabilidad de aquellos factores. Por eso, sobre todo cuando se observan períodos un poco largos, se descubre un *nivel medio* mucho más constante *de la masa de dinero circulante en cada país;* y, si se exceptúan esas graves perturbaciones que producen periódicamente las crisis de producción y las crisis comerciales, y que rara vez provienen de los cambios experimentados por el valor del dinero, advertimos que las desviaciones de este nivel medio son mucho más insignificantes de lo que a primera vista pudiera parecer.

La ley según la cual la cantidad de los medios de circulación depende de la suma de los precios de las mercancías que circulan y del ritmo medio del curso del dinero30 puede expresarse también diciendo que, dada la suma de valor de las mercancías y dado el ritmo medio de sus metamorfosis, la cantidad de dinero o de material dinero circulante depende *de su*

propio valor. La ilusión de que son, por el contrarío, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país,31 es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio *sin precio* y el *dinero sin valor* y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal.32

c) La moneda. El signo de valor

De la función del dinero como medio de circulación brota su forma de moneda. La fracción imaginaria de peso del oro representada por el precio o nombre en dinero de las mercancías tiene que enfrentarse con éstas, en la circulación, como una pieza de oro dotada de nombre homónimo, o sea como una *moneda*. La acuñación es, al igual que la fijación del patrón de precios, incumbencia del Estado. En los diversos uniformes nacionales que visten el oro y la plata acuñados en monedas y de los que en el mercado mundial se despojan, se nos revela el divorcio entre las órbitas interiores o nacionales de la circulación de mercancías y la órbita genérica del mercado mundial.

La moneda de oro y el oro en barras sólo se distinguen, pues, de suyo, por la figura, y el oro es susceptible de pasar continuamente de una forma a otra.33 Pero el camino del oro para dejar de ser moneda es al mismo tiempo el camino que le conduce al horno de fusión. En efecto, en la circulación se desgastan las monedas de oro, unas más y otras menos.

Comienza el proceso de disociación entre el título y la sustancia del oro, entre los quilates de su peso nominal y los de su peso real. Monedas de oro de nombre homónimo asumen un valor desigual, por ser distinto su peso. El oro, como medio de circulación, difiere del oro considerado como patrón de precios, dejando con ello, a la par, de ser el verdadero equivalente de las mercancías cuyo precio realiza. La historia de estos embrollos forma la historia monetaria de la Edad Media y de los tiempos modernos, hasta llegar al siglo XVIII. Las leyes más modernas acerca del grado de pérdida de metal que incapacita a una moneda de oro para circular, o, lo que es lo mismo, la desmonetiza, sancionan y reconocen la tendencia natural del proceso de circulación a convertir la esencia de oro de la moneda en apariencia de oro; es decir, a convertir la moneda en símbolo de la cantidad de metal que

oficialmente contiene.

El curso del dinero, al disociar la ley real de la ley nominal de la moneda, su existencia metálica de su existencia funcional, lleva ya implícita la posibilidad de sustituir el dinero metálico, en su función monetaria, por contraseñas hechas de otro material o por simples símbolos. Las dificultades técnicas con que tropieza la acuñación de fracciones pequeñísimas de peso del oro o de la plata y el hecho de que primitivamente se empleasen como medida de valores y circulasen como dinero otros metales de categoría inferior a la de los metales preciosos, plata en vez de oro y cobre en vez de plata, hasta el instante en que el metal precioso los destrona, explican históricamente el papel de las piezas de plata y de cobre como sustitutos de las monedas de oro. Estas piezas sustituyen al oro en aquellos sectores de la circulación de mercancías en que la moneda circula con mayor rapidez y se desgasta, por tanto, mas pronto; es decir, allí donde las compras y las ventas se suceden incesantemente en las más ínfimas proporciones. Para impedir que estos facinerosos suplanten al oro, la ley se encarga de determinar las proporciones, pequeñísimas, en que es obligatorio aceptar esas piezas, sustituyendo al oro, en función de pago. Claro está que los sectores en que circulan estas diversas clases de monedas se confunden constantemente, sin que sea posible establecer entre ellos una nítida separación. Las monedas fraccionarias aparecen junto al oro, para cooperar al pago de fracciones a que no llega la moneda de oro más pequeña; y a su vez, el oro se mezcla constantemente en la pequeña circulación, aunque se vea expulsado de ella constantemente también al cambiarse por las monedas fraccionarias.34

La ley determina a su voluntad el contenido metálico de las piezas de plata o de cobre. Estas se desgastan en la circulación mucho más rápidamente todavía que las monedas de oro. Por tanto, su función monetaria es, de hecho, totalmente independiente de su peso, es decir, de todo valor. La existencia monetaria del oro se disocia radicalmente de su sustancia de valor. Esto abre el paso a la posibilidad de que objetos relativamente carentes de valor, como un *billete de papel* puedan actuar en lugar suyo con las funciones propias de una moneda. En las *piezas* metálicas de dinero, el carácter puramente simbólico aparece todavía, en cierto modo, oculto. En el *papel moneda, se* revela ya a la luz del día. Como se ve, *ce n'est que le premier pas qui coute* (21).

Aquí, nos referimos exclusivamente al papel *moneda emitido por el Estado con curso forzoso* y que brota directamente de la circulación de los metales. En cambio, el *dinero—crédito* se halla regido por factores que, por el momento, no tenemos por qué conocer, pues no afectan a la simple circulación de mercancías. Diremos, sin embargo, de

pasada, que *del mismo modo* que *el verdadero papel moneda brota de la función* del *dinero como medio de circulación, el dinero—crédito tiene sus raíces naturales en la función del dinero como medio de pago*.35

El Estado lanza exteriormente al proceso de la circulación una serie de billetes que llevan estampado su nombre en dinero, *v. gr.* Una libra esterlina, 5 libras esterlinas, etc. En la medida en que estos billetes circulan efectivamente en sustitución de la suma de oro de igual denominación, sus movimientos no hacen más que reflejar las leyes de la circulación del dinero. Para encontrar una ley específica de la circulación de billetes, no hay más remedio que atenerse a su proporción representativa respecto al oro. Y esta ley es sencillamente la de que la emisión de papel moneda debe limitarse a *aquella cantidad* en que sin él, circularía necesariamente el oro (o la plata) representado simbólicamente por ese papel. Claro está que la cantidad de oro que la circulación puede absorber fluctúa constantemente en torno a un cierto nivel medio. Sin embargo, la masa de los medios que circulan en un país dado no es nunca inferior a un determinado *mínimum*, que la experiencia permite establecer. El hecho de que esta masa mínima esté sujeta a cambio constante en lo que a sus elementos se refiere; es decir, el hecho de que esté formada por monedas de oro que cambian incesantemente, no afecta para nada, como es natural, a. su volumen ni a su giro constante en la órbita de la circulación. Por eso se la puede sustituir mediante símbolos de papel. Pero si hoy llenamos con papel moneda todos los canales de la circulación, hasta agotar su capacidad de absorción monetaria, podemos encontramos con que mañana, a consecuencia de las fluctuaciones de la circulación de mercancías, el papel moneda rebasa los cauces. Al llegar a este momento, se pierden todas las medidas. Pero si el papel moneda rebasa sus límites, es decir, la cantidad monedas—oro de idéntica denominación que pueden circular, todavía representará dentro del mundo de las mercancías, prescindiendo del peligro del descrédito general, la cantidad de oro determinada y, por tanto, representable por sus leyes inmanentes. Así por ejemplo, si la masa de

billetes emitidos representa 2 onzas de oro en vez de 1, nos encontraremos con que 1 libra esterlina, *v. gr*. se convierte de hecho en el nombre en dinero de 1/8 onza, digamos, en vez de 1/4 onza. El resultado es el mismo que sí se hubiese modificado el oro en su función de *medida de precios.* Por tanto, los valores que antes se expresaban en el precio de 1 libra esterlina, se expresan ahora en el precio de 2 libras esterlinas.

El papel moneda es un *signo de oro* o un signo de dinero. Su relación con los *valores* de las mercancías consiste simplemente en que éstos se expresan idealmente, mediante él, en la misma cantidad de oro que el papel moneda representa simbólicamente y de un modo perceptible. Sólo el hecho de representar cantidades de oro, que son también, como todas las cantidades de mercancías, cantidades de valor, es lo que permite al papel moneda ser un *signo de valor*.36

Se plantea, finalmente, el problema de saber por qué el oro puede sustituirse por signos de si mismo, privados de todo valor. Pero, como hemos visto, el oro sólo es sustituible en la medida en que se aísla o adquiere sustantividad en su función de moneda o de medio de circulación. Ahora bien, esta función no cobra sustantividad respecto a las monedas sueltas de oro, aunque se revele en el hecho de que las piezas desgastadas de oro permanezcan dentro de la circulación. Las piezas de oro sólo son simples monedas o medios de circulación mientras circulan efectivamente. Pero lo que no puede decirse de una moneda suelta de oro, es aplicable a la masa de oro sustituible por papel moneda. Esta gira constantemente en la órbita de la circulación, funciona continuamente como medio de circulación y existe, por tanto, única y exclusivamente como agente de esta función. Por consiguiente, su dinámica se limita a representar las continuas mutaciones que forman los procesos antagónicos de la metamorfosis de mercancías M – D – M, en las que frente a la mercancía se alza su configuración de valor, para desaparecer enseguida de nuevo: La *encarnación sustantiva del valor de cambio, de la mercancía* solo es, en este proceso, un momento fugaz. Inmediatamente, es sustituida por otra mercancía. Por eso, en un proceso que lo hace cambiar continuamente de mano, basta con que el dinero exista simbólicamente. Su existencia funcional absorbe, por decirlo así, su existencia material. No es más que un reflejo objetivo de los precios de las mercancías, reflejo llamado a desaparecer y, funcionando como sólo funciona, como signo de si mismo, es natural que

pueda ser sustituido por otros signos .37 Lo que ocurre es que el signo del dinero exige una *validez social objetiva* propia, y esta validez se la da, al símbolo del papel moneda, el curso forzoso. Este curso forzoso del Estado sólo rige dentro de las fronteras de una comunidad, dentro de su órbita interna de circulación, que son también los límites dentro de los cuales el dinero se reduce todo él a su función de medio de circulación o de moneda y en los que, por tanto, puede cobrar en el papel moneda una modalidad de existencia puramente funcional e independiente al exterior de su sustancia metálica.

3. Dinero

La mercancía que funciona como medida de valor y por tanto, sea en persona o a través de un representante, como medio de circulación, es el dinero. El oro o, en su caso, la plata es, por consiguiente, dinero. El oro desempeña funciones de *dinero* de dos modos: las desempeña allí donde actúa en su corporeidad áurea (o argentífera), es decir, como *mercancía dinero,* sin reducirse, por tanto, a una forma puramente ideal, como cuando interviene como medida de valor, ni de un modo representativo, como en su papel de medio de circulación; y las desempeña también allí donde su función, ya la ejecute en persona o por medio de un representante, *lo plasma como configuración exclusiva de valor o única existencia adecuada del valor de cambio* frente a todas las demás mercancías, consideradas como simples *valores de uso.*

a.) Atesoramiento

El constante movimiento cíclico de las dos metamorfosis antagónicas de las mercancías o la continua sucesión de ventas y compras *se revela* en la circulación infatigable del dinero o en su función de *perpetuum mobile (21)* de la circulación. El dinero se inmoviliza o se convierte, como dice Boisguíllebert, de *mueble en inmueble,* de *moneda* en *dinero,* tan pronto como *se interrumpe* la serie de metamorfosis, tan pronto como la venta no se complementa con la compra que normalmente la sigue.

En cuanto comienza a desarrollarse la circulación de mercancías, comienza a desarrollarse también la necesidad y la pasión de retener el producto de la primera metamorfosis, la forma transfigurada de la mercancía, o sea su

crisálida dínero.38

Ahora, las mercancías se venden, no para comprar con su producto otras, sino para sustituir la forma mercancía por la forma dinero. De simple agente mediador del metabolismo, este cambio de forma se convierte en fin supremo. La forma *enajenada* de la mercancía tropieza con un obstáculo que le impide funcionar como su forma absolutamente *enajenable,* como su forma dinero, llamada constantemente a desaparecer. El dinero se petrifica, convirtiéndose en *tesoro,* y el vendedor de mercancías en *atesorador*.

Es precisamente en los comienzos de la circulación de mercancías cuando el mero sobrante de los valores de uso se convierte en dinero. De este modo, el oro y la plata se erigen por sí mismos en expresiones sociales de la abundancia o de la riqueza. Esta forma simplista de atesoramiento se eterniza en aquellos pueblos en que a un régimen de producción tradicional y ajustado a las propias necesidades corresponde un contingente de necesidades fijo delimitado. Tal acontece en los pueblos asiáticos, y principalmente en la India. Vanderlint, que cree que los precios de las mercancías están determinados por la masa del oro o de la plata existente en un país, se pregunta por qué las mercancías indias son tan baratas. Contestación: porque los indios entierran el dinero. Desde *1602 a 1734,* nos informa este autor, los indios enterraron 150 millones de libras esterlinas de plata, que habían sido enviadas de América a Europa.39 Desde 1856 a 1866, es decir, en diez años, Inglaterra exportó a India y a China (el metal exportado a China va a parar también en su mayor parte a la India) 120 millones de libras esterlinas de plata, que previamente habían sido cambiadas por oro australiano.

Conforme se desarrolla la producción de mercancías, el productor *necesita* asegurarse el *nervus rerum (22), la* "prenda social".40 Sus necesidades se renuevan incesantemente y exigen una compra incesante de mercancías ajenas, y la producción y venta de sus propias mercancías requieren tiempo y dependen de una serie de factores fortuitos. Para comprar sin vender, tiene necesariamente que haber vendido antes sin comprar. Esta operación, ejecutada sobre una escala general, parece contradecirse consigo misma. Sin embargo, en sus fuentes de producción los metales preciosos se cambian directamente por otras mercancías. Este cambio constituye una venta (por parte del poseedor de las mercancías) sin compra (en lo que toca al poseedor

del oro y la plata).41 Ulteriores ventas no seguidas de compras sirven luego de agente a la distribución de los metales preciosos entre todos los poseedores de mercancías. De este modo, van surgiendo en todos los puntos del comercio tesoros de oro y plata en diversa proporción. Con la posibilidad de retener la mercancía como valor de cambio o el valor de cambio como mercancía, se despierta la codicia del oro. Al extenderse la circulación de mercancías, crece el poder del dinero, forma siempre presta y absolutamente social de la riqueza. "¡Cosa maravillosa es el oro! Quien tiene oro es dueño y señor de cuanto apetece. Con oro, hasta se hacen entrar las almas en el paraíso."(Colón, en carta escrita desde Jamaica en 1503).* Corno el dinero no lleva escrito en la frente lo que con él se compra, todo, sea o no mercancía, se convierte en dinero. Todo se puede comprar y vender. La circulación es como una gran retorta social a la que se lanza todo, para salir de ella cristalizado en dinero. Y de esta alquimia no escapan ni los huesos de los santos ni otras *res sacrosanctae extra commercium hominum (23)* mucho menos toscas.42 Como en el dinero desaparecen todas las diferencias cualitativas de las mercancías, este radical nivelador borra, a su vez, todas las diferencias .43 Pero, de suyo, el dinero es también una mercancía, un objeto material, que puede convertirse en propiedad privada de cualquiera. De este modo, el poder social se convierte en poder privado de un particular. Por eso, la sociedad antigua la denuncia como la *moneda corrosiva* de su orden

económico y moral.44 La sociedad moderna, que ya en sus años de infancia saca a Plutón por los pelos de las entrañas de la tierra,45 saluda en el áureo Grial la refulgente encarnación de su más genuino principio de vida.

La mercancía como valor de uso satisface una determinada necesidad y constituye un elemento específico de la riqueza material. En cambio, el *valor* de la mercancía mide el grado de su fuerza de atracción sobre todos los elementos de la riqueza material. Mide, por tanto, la *riqueza social* de su poseedor. A los ojos del poseedor bárbaramente candoroso de mercancías, aun a los ojos del campesino de la Europa occidental, el valor es inseparable de su forma, y por tanto el incremento del oro y de la plata atesorados representa, para él, un incremento de valor. Claro está que el valor del dinero cambia al cambiar su propio valor, o al cambiar el valor de las mercancías. Pero, esto no impide que 200 onzas de oro sigan conteniendo, a pesar de todo, más valor que 100, 300 más que 200, y así sucesivamente; ni impide

tampoco que la forma metálica natural de este objeto sea la forma de equivalente general de todas las mercancías, la encarnación directamente social de todo trabajo humano. El instinto de atesoramiento es inmenso por naturaleza. *Cualitativamente* o en cuanto a su forma, el dinero no conoce fronteras: es el representante general de la riqueza material, pues puede trocarse directamente en cualquier mercancía. Pero, al mismo tiempo, toda suma efectiva de dinero es *cuantitativamente* limitada, pues sólo posee poder adquisitivo dentro de límites concretos. Esta contradicción entre la limitación cuantitativa del dinero y su carácter cualitativamente ilimitado, empuja incesantemente al atesorador al tormento de Sisifo de la *acumulación*. Le ocurre como a los conquistadores del mundo, que con cada nuevo país sólo conquistan una nueva frontera.

Para retener el oro como dinero, y, por tanto, como materia de atesoramiento, hay que impedirle que circule o se invierta como *medio de compra* en artículos de disfrute. El atesorador sacrifica al fetiche del oro los placeres de la carne.

Abraza el evangelio de la abstención. Además, sólo puede sustraer de la circulación en forma de dinero lo que incorpora a ella en forma de mercancías. Cuanto más produce, más puede vender. La laboriosidad, el ahorro y la avaricia son, por tanto, sus virtudes cardinales, y el vender mucho y comprar poco el compendio de su ciencia económica.46

Paralelamente a la forma directa del tesoro, discurre su forma estética, la posesión de mercancías de oro y plata. Esta crece con la riqueza de la sociedad burguesa. *Soyons riches ou paraissons riches* (24) (Diderot). De este modo, va formándose, de un lado, un mercado cada vez más extenso para el oro y la plata, independientemente de sus funciones de dinero, y, de otro lado, una fuente latente de suministro de dinero, que fluye sobre todo en los periodos sociales agitados.

El atesoramiento desempeña diversas funciones en la economía de la circulación de los metales. Su primera función es la que se desprende de las condiciones de circulación de las monedas de oro y plata. Hemos visto que la masa del dinero en circulación crece y disminuye incesantemente en punto a volumen, precios y celeridad, obedeciendo a las constantes oscilaciones de la circulación de mercancías. La masa del dinero circulante ha de ser, por tanto,

capaz de contracción y de expansión. Tan pronto es necesario atraer al dinero como moneda cuanto repeler a la moneda como dinero. Para que la masa de dinero que realmente circula satisfaga en todo momento el grado de saturación de la órbita circulatoria, es necesario que la cantidad de oro y plata existente en un país exceda a la absorbida por la función monetaria. Pues bien, el dinero atesorado es el que permite que se cumpla esta condición. Los receptáculos en que el dinero se atesora sirven al mismo tiempo de canales de desagüe y de suministro del dinero en circulación, que, gracias a ello, no inunda nunca sus canales circulatorios .47

b) Medio de pago

En la forma directa de la circulación de mercancías, que hemos venido estudiando hasta aquí, la misma magnitud de valor se presentaba siempre por partida doble, en uno de los polos como mercancía, en el polo contrario como dinero. Por consiguiente, los poseedores de mercancías sólo entraban en contacto como representantes de sus mutuos equivalentes.

Pero, al desarrollarse la circulación de mercancías, se interponen una serie de factores que separan cronológicamente la venta de una mercancía de la realización de su precio. Bastará con que apuntemos, entre estos factores, los más simples.

Unas clases de mercancías requieren más tiempo que otras para producirse. La producción de ciertas mercancías es inseparable de diversas estaciones del año. Unas mercancías surgen en el mismo sitio en que tienen su mercado, otras tienen que emprender, para encontrar mercado, un largo viaje ... Por tanto, unos poseedores de mercancías pueden actuar como vendedores antes de que los otros actúen como compradores. A fuerza de repetirse las mismas transacciones entre las mismas personas, las condiciones de venta de las mercancías se ajustan a sus condiciones de producción. Otras veces, lo que se vende es el uso de ciertas clases de mercancías, v. *gr*. dé una casa, durante un determinado tiempo. En realidad, el comprador no obtiene el valor de uso de la mercancía hasta que no transcurre el tiempo señalado. La compra, por tanto, antes de pagarla. Uno de los poseedores de mercancías vende mercancías que ya existen, mientras que el otro compra como

simple representante del dinero, o como representante de un dinero futuro. El

vendedor se convierte en *acreedor*, el comprador en *deudor*. Como aquí la metamorfosis de la mercancía, o sea el desarrollo de su forma de valor, se desplaza, el dinero asume una función distinta. Se convierte en *medio de pago* .48

El carácter de acreedor o deudor brota aquí de la circulación simple de mercancías. Es el cambio de forma de ésta el que imprime al vendedor y al comprador este nuevo cuño. A primera vista, trátase, pues, de los mismos papeles recíprocos y llamados a desaparecer, desempeñados por los mismos agentes de la circulación que antes actuaban como vendedor y comprador. Sin embargo, ahora la antítesis presenta de suyo un cariz menos apacible y es susceptible de una mayor cristalización.49 Cabe, además, que esos mismos papeles se presenten en escena independientemente de la circulación de mercancías. Así, por ejemplo, la lucha de clases del mundo antiguo reviste primordialmente la forma de una lucha entre acreedores y deudores, acabando en el sojuzgamiento de los deudores plebeyos, convertidos en esclavos. En la *Edad Media*, esta lucha termina con la derrota del deudor feudal, que perdía su poder político al perder su base económica. Sin embargo, aquí la forma dinero –la relación entre acreedores y deudores asume la forma de una relación de dinero– no hace más que reflejar el antagonismo de condiciones económicas de vida más profundas.

Volvamos a la órbita de la circulación de mercancías. Aquí, ya no nos encontramos con la comparecencia simultánea de los equivalentes mercancía y dinero en los dos polos del proceso de venta. Ahora, el dinero tiene dos funciones. En primer lugar, funciona como *medida de valor*, en la determinación del precio de la mercancía vendida. El precio que a ésta se le asigna contractualmente mide la obligación del comprador, es decir, la suma de dinero que éste adeuda en el *plazo de tiempo* señalado . Y, en segundo lugar, funciona como *medio ideal de compra*. Aunque no exista más que en la promesa de dinero del comprador, hace que la mercancía cambie de mano. Es al vencer el plazo fijado para el pago cuando el medio de pago entra realmente en circulación, es decir, cuando pasa de manos del comprador a manos del vendedor. El medio de circulación se convirtió en tesoro, al interrumpir en su primera fase el proceso de circulación o, lo que es lo mismo, al sustraerse a la circulación la forma transfigurada de la mercancía. El *medio de pago* se lanza a la circulación, pero es después de haber salido de

ella la mercancía. El dinero ya no sigue siendo el agente mediador del proceso de circulación.

Ahora, lo cierra de un modo autónomo, como existencia absoluta del valor de cambio o mercancía general. El vendedor convierte su mercancía en dinero para satisfacer con éste una necesidad; el atesorador, para preservar la mercancía en forma de dinero; el comprador a crédito, para poder pagar. Si no lo hace, los agentes ejecutivos se encargaran de vender judicialmente su ajuar. Como se ve, la forma de valor de la mercancía, el dinero, por una necesidad social que brota automáticamente de las condiciones del proceso de circulación, se convierte ahora en *fin último de la venta.*

El comprador vuelve a convertir su dinero en mercancía antes de convertir ésta en dinero; es decir, ejecuta la segunda metamorfosis de la mercancía antes que la primera. Pero la mercancía del vendedor sólo circula, sólo realiza su precio, en forma de un título jurídico privado que le permite reclamar el dinero. Se convierte en valor de uso antes de haberse convertido en dinero. Su primera metamorfosis sólo se consuma *a posteriorí*.50

En todo periodo concreto del tiempo del proceso de circulación, las obligaciones líquidas representan la *suma de precios* de las mercancías cuya venta las ha provocado. La masa de dinero necesario para *realizar* esta suma de precios depende, ante todo, del *ritmo circulatorio de los medios de pago*. Este se halla condicionado por dos circunstancias: la *concatenación* de las relaciones entre acreedores y deudores, por la cual A recibe el dinero de su deudor B y paga con él a su acreedor C, etc., y el *lapso* que media entre los diferentes plazos de pago. Esta cadena progresiva de pagos o de primeras metamorfosis *a posteriori* se distingue esencialmente del entrelazamiento de las series de metamorfosis que estudiábamos más arriba. En el curso de los medios de circulación no se limita a *expresar* la interdependencia de compradores y vendedores, sino que esta interdependencia brota en el curso del dinero y gracias a el. En cambio, el movimiento de los medios de pago no hace más que expresar una interdependencia social que existe ya en todas sus partes con anterioridad.

La simultaneidad y el paralelismo de las ventas ponen coto a la tendencia a suplir la masa de monedas por su velocidad circulatoria. Lejos de fomentar esta tendencia, lo que hacen es servir de nuevo resorte a la economía de los

medios de pago.

Al concentrarse los pagos en una misma plaza surgen y se desarrollan espontáneamente establecimientos y métodos especiales de compensación. A esa finalidad respondían, por ejemplo, los *virements(25)* de Lyon, en la Edad Medía. Sí A tiene un crédito contra B, B otro contra C y C otro contra A, la simple confrontación de estos créditos basta para cancelarlos como magnitudes positivas y negativas, hasta un cierto límite, quedando sólo un saldo final. Cuanto mayor sea la

concentración de los pagos tanto menor será, relativamente, el saldo, y por tanto, la masa de los medios de pago en circulación.

La función del dinero como medio de pago envuelve una brusca contradicción. En la medida en que los pagos se compensan unos con otros, el dinero *sólo* funciona *idealmente,* como *dinero aritmético o* medida de valor. En cambio, cuando hay que hacer pagos efectivos, el dinero ya no actúa solamente como medio de circulación, como forma mediadora y llamada a desaparecer de la asimilación, sino como la encarnación individual del trabajo social, como la existencia autónoma del valor de cambio, como la mercancía absoluta. Esta contradicción estalla en ese momento de las crisis comerciales y de producción a que se da el nombre de *crisis de dínero.* 51 Este fenómeno se da solamente allí donde la cadena progresiva de los pagos cobra pleno desarrollo, desarrollándose también un sistema artificial de compensación. Tan pronto como este mecanismo sufre una perturbación general, sea la que fuere, el dinero se trueca brusca y súbitamente de la forma puramente ideal del dinero aritmético en dinero contante y sonante. Ya no puede ser sustituido por las mercancías profanas.

El valor de uso de la mercancía se desvaloriza y su valor desaparece ante su propia forma de valor. Hace un momento, el ciudadano, llevado de su quimera racionalista y de su embriaguez de prosperidad, proclamaba e1 dinero como una vacua ilusión. No había más dinero que la mercancía. El grito que ahora resuena de una punta a otra del mercado mundial es: ¡No hay más mercancía que el dinero! Y como el ciervo por agua fresca, su alma brama ahora por dinero, la única riqueza.52 La crisis exalta a términos de contradicción absoluta el divorcio entre la mercancía y su forma de valor, o sea el dinero. La forma que el dinero revista es, por tanto, al llegar a este

momento, indiferente. El hambre de dinero es la misma, ya haya de pagarse en oro o en dinero–crédito, v *gr., o* en billetes de banco.53

Si analizamos la suma total del dinero en circulación durante un determinado período de tiempo, vemos que, suponiendo que los medios de circulación y de pago tengan un ritmo de rotación dado, es igual a la suma de los precios de las mercancías que hay que realizar más la suma de los pagos *vencidos*, menos los pagos que se compensan unos con otros, y finalmente, menos el número de rotaciones que la misma moneda describe funcionando alternativamente como medio de circulación y como medio de pago. Así, por ejemplo, el labriego vende su trigo por 2 libras esterlinas, lanzadas, por tanto, al mercado como medio de circulación. Con estas dos libras esterlinas paga, al llegar el día de su vencimiento, el lienzo que le ha vendido el tejedor. Ahora, las 2 libras esterlinas, las mismas, funcionan como medio de pago. El tejedor compra con ellas al contado una Biblia, volviendo por tanto a lanzarlas al mercado como medio de circulación, y así sucesivamente.

Así, pues, aun suponiendo que los precios, el ritmo de la rotación del dinero y la economía de los pagos, permanezcan invariables, la masa de dinero que rueda y la masa de mercancías que circula durante un período, durante un día, por ejemplo, ya no coincidirán. Una parte del dinero en curso representa mercancías sustraídas desde hace ya mucho tiempo a la circulación. Y una parte de las mercancías que circulan sólo proyecta su equivalente en dinero en el porvenir. Además, los pagos contraídos cada día y los pagos que vencen en ese *mismo* día son magnitudes absolutamente inconmensurables.54

El dinero–crédito brota directamente de la función del dinero como medio de pago, al ponerse en circulación certificados de deudas representativos de las mercancías vendidas y como medio de traspaso de los correspondientes créditos. De otra parte, al extenderse el sistema de crédito, se extiende la función del dinero como medio de pago. Este cobra como tal formas propias de existencia allí donde tienen su órbita las grandes transacciones comerciales, mientras que las monedas de oro y plata quedan retraídas generalmente dentro de la órbita del comercio en pequeña escala.55

Tan pronto como la producción de mercancías alcanza un cierto nivel y una cierta extensión, la función del dinero como medio de pago trasciende de la esfera de la circulación de mercancías y se convierte en la *mercancía general*

de los contratos.56 Las rentas, los impuestos, etc., se convierten de entregas en especie en pagos en dinero. Hasta qué punto esta transformación obedece a la estructura general del proceso de producción, lo demuestra, por ejemplo, el hecho de que fracasase por dos veces la tentativa del Imperio romano de cobrar todos los tributos en dinero. Y la indecible miseria de la población campesina de Francia bajo Luís XIV, que con tanta elocuencia denuncian Boisguillebert, Marshall Vauban y otros autores, no se debía solamente a la cuantía de los impuestos, sino también a la conversión de los impuestos en especie en contribuciones en dinero.57 Por otra parte, sí en Asia la renta del suelo abonada en especie, que es al mismo tiempo el elemento fundamental de los impuestos públicos, descansa en condiciones de producción que se reproducen con la inmutabilidad de las condiciones naturales, esa forma de pago contribuye, por su parte, a sostener retroactivamente la forma antigua de producción. El reino de Turquía, por ejemplo, tiene en ella uno de los resortes secretos en que descansa su conservación. Y si en el Japón el comercio extranjero decretado e impuesto por Europa provoca la conversión de la renta en especie en renta en dinero, será a costa de su maravillosa agricultura, cuyas estrictas condiciones económicas de vida se disolverán.

En cada país se imponen *determinados plazos generales para los pagos*. En parte, estos plazos, prescindiendo de otros ciclos de la reproducción, responden a las condiciones naturales de la producción, vinculadas al cambio de las estaciones.

Pero estos plazos regulan también los pagos que no brotan directamente de la circulación de mercancías, tales como los

impuestos, las rentas, etc. La masa de dinero que hay que movilizar en ciertos días del año para atender a todos estos pagos, desperdigados por toda la superficie de la sociedad, origina perturbaciones periódicas, aunque completamente superficiales, en la economía de los medios de pago.58 De la ley que rige el ritmo de rotación de los medios de pago se desprende que, en lo tocante a *todos los pagos periódicos*, cualquiera que sea su fuente, *la masa de los medios de pago necesaria se halla en razón directa a la duración de los plazos de pago*. 59

El desarrollo del dinero como medio de pago exige una cierta acumulación de dinero, al llegar los términos de vencimiento de las sumas adeudadas.

Mientras que, al progresar la sociedad burguesa, el atesoramiento desaparece como forma independiente de enriquecimiento, se incrementa, en cambio, bajo la forma de un *fondo de reserva de medios de pago.*

c) Dinero mundial

Al salir de la órbita interna de la circulación, el dinero se desprende de las formas locales de patrón de precios, moneda, moneda fraccionaria y signo de valor, formas locales que habían brotado en aquella órbita, y retorna a la forma originaría de los metales preciosos, o sea, a la forma de barras. En el comercio mundial, las mercancías despliegan su valor con carácter universal. Su forma independiente de valor se enfrenta con ellas, por tanto, bajo la forma de *dinero mundial.* Es en el mercado mundial donde el dinero funciona en toda su plenitud como la mercancía, cuya forma natural es al mismo tiempo forma directamente social de realización *del trabajo humano en abstracto. Su* existencia se ajusta por entero a su concepto.

En la órbita interna de la circulación sólo puede servir de *medida de valor, y por* tanto de dinero, una mercancía. En el

mercado mundial reina una *doble medida de valor:* el oro y la plata.60

El dinero mundial funciona como *medio general de pago,* como *medio general de compra y como materialización social absoluta de la riqueza* en general *(universal wealth).* Su función de medio de pago, para nivelar los saldos internacionales, es la predominante. De aquí la consigna de los mercantilistas: *¡balanza comercial!* 61 El oro y la plata funcionan sustancialmente como *medio internacional de compras* tan pronto como se interrumpe bruscamente el equilibrio tradicional del intercambio entre países diferentes. Finalmente, se presentan como materialización social absoluta de la riqueza allí donde no se trata de compras ni de pagos, sino de *trasladar* riqueza de un país a otro, sin que ello pueda hacerse *bajo forma de mercancías,* bien porque no lo permita la coyuntura del mercado o porque lo vede el fin que se persígue.62

Todo país necesita contar con un fondo de reserva, tanto para la circulación del mercado mundial como para su circulación interior. Las funciones del atesoramiento responden, pues, en parte, a la función del dinero como medio

interior de circulación y de pago, y en parte a su función como dinero mundial.63 En esta última función se requiere siempre *mercancía dinero efectiva*, oro y plata en su corporeidad material, que es la razón por la que James Steuart define expresamente el oro y la plata, a diferencia de sus representaciones puramente locales, como *money of the world.*

El movimiento de la corriente de oro y plata es doble. De una parte, se desparrama, partiendo de sus fuentes, por todo el mercado mundial, donde es absorbido, en distintas proporciones, por las distintas órbitas nacionales de circulación, para discurrir por sus canales internos, sustituir las monedas de oro y plata desgastadas, suministrar material para objetos de lujo e inmovilizarse en forma de tesoros.64

Este primer movimiento se efectúa mediante el intercambio directo de los trabajos nacionales realizados en mercancías con los trabajos realizados en oro y plata, de los países productores de metales preciosos. De otra parte, el oro y la plata fluctúan constantemente entre las distintas 6rbitas circulatorias nacionales, describiendo un movimiento que sigue a las incesantes oscilaciones del *curso del cambio.* 65

Los países de producción burguesa desarrollada limitan los formidables tesoros concentrados en las arcas de los bancos al mínimo que sus funciones específicas reclaman.66 Si dejamos a un lado cierta excepción, el atesoramiento excesivo de dinero, cuando rebasa el nivel medio, es síntoma de que la circulación de mercancías se estanca o de que las metamorfosis de las mercancías se desarrollan ininterrumpidamente.67

Notas al pie capítulo III

1 ¿Por qué el dinero no representa *directamente el tiempo de trabajo*; por qué, por ejemplo, un billete de banco no representa el valor de *x* horas de trabajo? Esta pregunta se reduce, sencillamente, al problema de por qué en el régimen de producción de mercancías, los productos del trabajo se traducen necesariamente en mercancías, pues el concepto de la mercancía envuelve necesariamente su desdoblamiento en mercancías, de una parte, y de otra parte en la mercancía dinero.

Equivale a preguntar por qué el trabajo privado no puede considerarse como

trabajo directamente social, es decir, como lo contrario de lo que es. Ya en otro sitio hemos tenido ocasión de analizar detenidamente el superficial utopismo que se encierra en la idea del "dinero trabajo", dentro del régimen de la producción de mercancías (Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., pp. 61 y ss.) Aquí, añadiremos que el "dinero– trabajo" de Owen, por ejemplo, tiene tan poco de "dinero"

como un billete de teatro, supongamos. Owen parte del supuesto del *trabajo directamente socializado*, forma de producción diametralmente opuesta a la producción de mercancías. El certificado de trabajo representa solamente la parte individual del productor en el *trabajo colectivo* y su derecho individual a la parte del *producto colectivo* destinada al consumo. Pero a Owen no se le ocurre tomar por base de sus razonamientos la producción de mercancías y querer luego esquivar las condiciones necesarias de este régimen con una serie de chapucerías acerca del dinero.

2 Los salvajes o semisalvajes usan la lengua de otro modo. Así, por ejemplo, hablando de los habitantes de la costa occidental de la bahía de Baffin, el capitán Parry dice: "En este caso ('es decir, cuando cambian productos')... le pasan la lengua dos veces ('al objeto que se les entrega'), con lo cual parecen dar a entender que consideran cerrado el trato a satisfacción." Lo mismo hacían los esquimales de la costa oriental: lamían, cada vez que cerraban un trato, el objeto recibido. Así pues, si en los países del norte se usa la *lengua* como órgano de apropiación, no hay por qué maravillarse de que en el sur se emplee el *vientre* como órgano de la propiedad acumulada, ni de que el cafre calcule la riqueza de un hombre por su grasa. No hay duda de que los cafres saben lo que hacen, pues mientras en 1864 el informe oficial de Sanidad de la Gran Bretaña denunciaba la carencia de sustancias grasas de una gran parte de la clase obrera, un tal doctor Harvey, que no, era precisamente el descubridor de la circulación de la sangre, se hacía rico durante el mismo año explotando no sé qué recetas mágicas con las que aseguraba curar a la burguesía y a la aristocracia de su exceso de grasa.

3 Véase Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc.: "Teorías sobre el dinero como unidad de medida", pp. 53 s.

4 Nota a la 2° ed. "En los países en que el oro y la plata coexisten legalmente como dinero, es decir, como medida de valores, se ha intentado siempre en

vano, considerarlos como *una misma materia*. Si se da por supuesto que el mismo tiempo de trabajo tiene necesariamente que materializarse en la misma proporción inmutable de plata y oro, es como si se diese por supuesto, en efecto, que la plata y el oro son una misma materia, y que una determinada *cantidad* del metal menos valioso, o sea de la plata, forma una fracción invariable de una determinada *cantidad* de oro. Desde el reinado de Eduardo III hasta la época de Jorge II, la historia del dinero en Inglaterra fue una sucesión continua de perturbaciones producidas por la colisión entre las normas legales que fijaban la proporción de valor entre el oro y la plata y las oscilaciones de su valor real. Unas veces, era el oro el que se tasaba demasiado alto; otras veces, la plata. El metal tasado por debajo de su valor efectivo se retiraba de la circulación, se fundía y se exportaba. Esto obligaba a modificar nuevamente la proporción legal de valor de ambos metales, pero el nuevo valor nominal no tardaba en chocar con la proporción real de valor, exactamente igual que la cotización antigua. En nuestros días, la baja, muy débil y transitoria, experimentada por el valor del oro en relación con la plata, a consecuencia de la demanda de plata en India y China, ha hecho que se repitiese en una escala enorme, dentro de Francia, el mismo fenómeno: la exportación de la plata y su desplazamiento de la circulación por el oro.

Durante los años 1855, 1856 y 1857, la importación de oro en Francia arroja una diferencia de 41.580,000 libras esterlinas sobre la exportación. en cambio, la exportación de plata excede en 14.704,000 libras esterlinas a la importación del mismo metal. En los países en que ambos metales son medida legal de valor y ambos tienen, por tanto, curso forzoso, pudiendo hacerse los pagos en plata o en oro, el metal cuyo valor está en alza lleva consigo en realidad, un agio, y su precio se mide, como el de cualquier otra mercancía, por el del metal tasado con exceso, mientras que éste sólo funciona, en cambio, como medida de valor. Toda la experiencia histórica enseña, en lo que a este problema se refiere, que allí donde hay dos mercancías que desempeñan legalmente la función de medida de valor, es siempre una la que triunfa en la práctica. (Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., pp. 52 s.)

5 Nota a la 2° ed. La particularidad de que en Inglaterra la onza de oro, considerada como unidad del patrón–dinero, no se subdivida en partes alícuotas, se explica del modo siguiente: “En sus orígenes, nuestro sistema

monetario estaba basado solamente en el empleo de plata, razón por la cual una onza de plata puede siempre dividirse en un cierto número proporcional de piezas de dinero; en cambio como el oro no se incorporó hasta bastante más tarde al sistema monetario basado en la plata, es lógico que una onza de oro no pueda ser acuñada en un número proporcional de monedas fraccionarias". (Maclaren, *History of the Currency*, Londres, 1858, p. 16.)

6 Nota a la 2° ed. En los autores ingleses reina una confusión indecible entre la idea de la medida de valor *(measure of value)* y el patrón de precios (*standard of value*). Constantemente se confunden las funciones y, por lo tanto, los nombres de ambas cosas.

7 El orden a que los referimos no rige, sin embargo, en la historia de todos los pueblos.

8 Nota a la 2° ed. "Aquellas monedas cuyo nombre hoy sólo es ya ideal, son las más antiguas en todos los pueblos; todas fueron durante una época reales, y precisamente por serlo, se las tomaba como base de cálculo." (Galianí, *Della Moneta*, p.

153).

9 Nota a la 2° ed. Así, por ejemplo, la libra inglesa representa menos de una tercera parte de su peso primitivo; la libra escocesa sólo representaba, antes de la Unión un 1/36, la libra francesa un 1/71, el maravedí español menos de un 1/1000

y el reis portugués una proporción menor aún.

10 Nota a la 2° ed. Mr. David Urquhart observa, en sus *Familiar Words*, hablando de lo monstruoso (¡) que es el que hoy día una libra (libra esterlina), unidad de medida del dinero de Inglaterra, venga a representar aproximadamente un cuarto de onza de oro: esto no es fijar una medida, sino falsificarla. Y en esta falsa "denominación" del peso del oro, este autor ve, como siempre, la mano mistificadora de la civilización.

11 Nota a la 2° ed. "Preguntado Anacarsís para qué querían el dinero los helenos, contestó: para calcular." (Ateneo, *Deipnosophistai*, libro IV, 49, t. 2

[p. 120] ed. *Schweighäuser, 1* 802.) 12 Nota a la 2° ed. “Como el dinero, en cuanto patrón de precios, reviste los mismos nombres aritméticos que los precios de las mercancías, y, así por ejemplo, una onza de oro se expresa, al igual que el valor de una tonelada de hierro, en 3 libras esterlinas, 17 chelines y 101/2 peniques, se ha dado a estos nombres aritméticos suyos la denominación de su precio monetario. Esto dio pábulo a la curiosa idea de que el oro (o la plata) se tasaban en su propio material, obteniendo por imperio del estado un precio fijo, a diferencia de todas las demás mercancías. Se confundía la asignación de nombres aritméticos a determinadas fracciones de peso del oro con la asignación de un valor a esos pesos.” (Carlos Marx, *Contribuci6n a la crítica,* etc., p. 5 2.)

13 Consúltense las “Teorías sobre el dinero como unidad de medida” en *Contribución a la crítica de la Economía política,* pp. 53 ss. En su *Quantulumcunque conceming Money. To the Lord Marquess of Halifax* (1682), Petty analiz6 ya de un modo tan completo las fantasías que circulaban acerca del aumento o disminución del “precio monetario”, fantasías consistentes en aplicar a fracciones mayores o más pequeñas de peso, por imperio del estado, los nombres legales de dinero asignados por la ley a fracciones fijas de oro y plata, haciendo que un cuarto de onza de oro, por ejemplo, se amonedase en 40 chelines en vez de acuñarse en 20, en aquellos casos en que estas fantasías no representaban torpes operaciones financieras contra los acreedores públicos y privados, sino “curas milagrosas” de economía, que ya sus sucesores directos, Sir Dudly North y John Locke, para no mentar siquiera a los posteriores, no podían hacer otra cosa que vulgarizar las doctrinas de su antecesor. “Si la riqueza de una nación –dice Petty– pudiera decuplicarse mediante un decreto, habría que maravillarse de que nuestros gobiernos no dictasen decretos de éstos a cada paso.” (Obra citada, p. 46.) 14 “0 habrá que reconocer que un millón en dinero vale más que el *mismo valor en mercancías.”* (Le Trosne, *De l’ntérét social,* p. 922), es decir, “que un valor vale más que otro igual”.

15 Si en su juventud San Jerónimo hubo de reñir grandes batallas con la came corporal, como lo demuestran sus luchas en el yermo con hermosas mujeres, en la vejez hubo de batallar con la came del espíritu. “Me veía –dice por ejemplo– en espíritu delante del Juez universal”: “¿Quien eres? preguntó una voz.” “Soy un cristiano.” “¡Mientes!”, exclamó con voz tonante el Juez

universal. “¡No eres más que un ciceroniano!”

16 “Pero del... fuego sale todo, dice Heráclito, y de todo sale fuego, al modo como del oro salen objetos y de los objetos oro” (F. Lassalle. *Díe Phílosophie Herakleitos des DunkeIn,* Berlín, 1858, t. I, p. 222). En una nota a este pasaje, p. 224 n.

3, Lassalle define inexactamente el dinero, diciendo que es un simple signo de valor.

17 En carta de 28 de noviembre de 1878 dirigida a N. F. Danielson, traductor ruso de, *El Capital*. Marx propone redactar las palabras finales de este párrafo como sigue: “ ...de una parte de la suma de trabajo social contenido en la masa total de lienzo”. (Obras completas de Marx y Engels, ed. rusa, t. XXVII, p. 18). Esta misma corrección figura en un ejemplar de la 2° ed. alemana del *Capital* perteneciente a Marx, aunque no de puño y letra de éste. *(Ed.)* 18 “Toda venta es compra” (Dr. Quesnay, *Dialogues sur le commerce et les 'Travaux des Artisans,* en “Physiocrates”, ed.

Daire, parte I, París, 1846, p. 170), o como dice Quesnay en sus *Maximes genérales*: “vender es comprar”.

19 “El precio de una mercancía sólo puede pagarse con el precio de otra mercancía”. (Mercier de la Rivière, *L' Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques,* en “Physiocrates”, ed. Daire, parte II, p. 554.

20 “Para disponer de este dinero, es necesario haber vendido”. (Ob. cit. p. 543).

21 Constituye una excepción, como advertíamos, el productor de oro o plata, que cambia su producto sin haberlo vendido previamente.

22 “Si el dinero representa en nuestras manos los objetos que podemos apetecer comprar, representa también aquellos que hemos vendido por este dinero” (Mercier de la Rivière *L' Ordre naturel,* etc., p. 586).

23 “Intervienen, por tanto, cuatro términos y tres contratantes, uno de los cuales actúa dos veces” (Le Trosne, *De IÍteréret social p. 908).*

24 Nota a la 2° ed. A pesar de tratarse de un fen6meno palpable, los economistas y muy principalmente el librecambista vulgaris, lo pasan casi siempre por alto.

25 Cfr. en *Contribución a la crítica*, etc., pp. 74–76, mis observaciones sobre James Mill. Dos puntos son con característicos, a este respecto, del método de la economía apologética. El primero consiste en identificar la circulación de mercancías con el intercambio directo de productos, haciendo caso omiso de sus diferencias. El segundo, en intentar borrar, negándolas, las contradicciones del *proceso capitalista de producción*, para lo cual se esconden las relaciones existentes entre los agentes de producción detrás de esos simples vínculos que brotan de la circulación de mercancías. No se advierte que la producción y la circulación de mercancías son fenómenos que se dan, aunque en diversas proporciones y con diversos alcances, con los mas diversos sistemas de producción. Por el mero hecho de conocer las categorías abstractas de la circulación de mercancías, comunes a todos ellos, no sabremos absolutamente nada acerca de la diferencia específica que separa a esos sistemas de producción, ni podremos, por tanto, enjuiciarlos. No hay ninguna ciencia en que se manejen con tanta jactancia como en la economía política las vulgaridades más elementales. Así por ejemplo, J. B. Say se atreve a enjuiciar las crisis simplemente porque sabe que la mercancía es un producto.

26 Aun cuando la mercancía se venda repetidas veces, fenómeno de que por el momento hacemos caso omiso, su última y definitiva venta la sacará de la órbita de la circulación para llevarla a la órbita del consumo a servir de medio de vida o de medio de producción.

27 “[El dinero] no posee más movimiento que el que le infunden los productos”. (Le Trosne, *De I'Intérét social*, p. 885.) 28 Son los productos los que le ponen en movimiento (al dinero) y lo hacen circular, etc. La rapidez de sus movimientos (es decir, de los movimientos del dinero) suple su cantidad. En caso de necesidad, se desliza de mano en mano, sin detenerse un solo instante. (Le Trosne, ob. cit., pp. 915 y 916).

29 “Como el dinero... es la medida habitual de las compras y las ventas, todo aquel que quiere vender algo y no encuentra comprador tiende a pensar enseguida que la causa de que sus mercancías no encuentren salida es la

escasez de dinero realmente en el país o en la comarca: por eso se oye clamar constantemente contra la escasez de dinero; pero esto es un gran error... ¿Qué quieren los que claman por dinero?... El colono (*farmer*) se queja..., cree que si hubiese más dinero en el país podría vender sus productos a buen precio..., es decir, que lo que él quiere no es, evidentemente. dinero, sino obtener un precio bueno por su

trigo y su ganado, que desearía vender y no puede... ¿Y por qué no consigue obtener un buen precio por sus productos? ...

Por una de varias razones: 1° Porque en este país hay demasiado trigo y demasiado ganado, razón por la cual la mayoría de los que acuden al mercado necesitan vender lo mismo que él, habiendo en cambio *pocos* compradores; 2° porque se paraliza el mercado habitual de las exportaciones... 3° por la disminución del consumo, como ocurre por ejemplo cuando la gente, por su pobreza, no puede gastar tanto como antes en sostener su casa. Por tanto, para estimular la venta de los productos del colono no hay que pensar solamente en aumentar el dinero, sino en poner remedio a uno de estos tres males, que son realmente los que deprimen el mercado. El comerciante y el tendero necesitan también dinero, es decir, necesitan dar salida a los artículos con que comercian, pues *los* mercados se estancan. A una nación no le va nunca mejor que cuando las

riquezas cambian rápidamente de mano" (Sir Dudly North. *Discourses upon Trade*, Londres 1691, pp. 11–15). Todas las engañífas de Herrenschwand se reducen a hacernos creer que, aumentando los medios de circulación se evitarán las contradicciones que brotan de la propia naturaleza de las mercancías y que se revelan, por tanto, en la circulación de éstas.

Por lo demás, de esa ilusión popular que atribuye las paralizaciones del proceso de producción y de circulación a la escasez de medios circulatorios no se deriva, ni mucho menos, la conclusión contraria, a saber: que la verdadera escasez de medios circulatorios, causada *v. gr.* por las chapucerías ofíciales en que se incurre a veces al regular el curso del dinero, no provoquen a su vez paralizaciones.

30 "Hay una determinada cantidad y proporción de dinero necesarias para mantener en marcha el comercio de una nación, a las que conviene llegar y de

las que no conviene pasar, pues otra cosa pondría en peligro su normal funcionamiento.

Del mismo modo que en las tiendas pequeñas hay que tener siempre a mano una determinada cantidad de calderilla para cambiar las monedas de plata y efectuar aquellos pagos que no cabe efectuar ni con las monedas de plata más pequeñas... y así como la proporción numérica de la calderilla que hace falta en una tienda depende del número de compradores, de la frecuencia de sus compras y sobre todo del valor de las monedas de plata más pequeñas, la proporción del dinero

amonedado (oro o plata) necesario para el comercio depende de la *frecuencia de las transacciones y de la cuantía de los pagos*" (William Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, Londres, 1667, p. 17). La teoría de Hume fue Mendida contra J. Steuart y otros, por A. Young, en su *Political Arithmetic*, Londres, 1774, donde figura un capítulo especial titulado: "*Prices depend on quantity* o *f Money*", pp. 112 ss. En mí *Contribución a la crítica*, etc., p. 149, observo: "Al concebir el dinero, muy equivocadamente, como una simple mercancía (A. Smith), descarta tácitamente el problema que se refiere a la *cantidad* de las monedas en circulación". Pero esto sólo ocurre cuando A. Smith estudia el dinero *ex officio.* (20) De vez en cuando, por ejemplo al criticar los sistemas anteriores de economía política, deja escapar la verdad: "La cantidad de dinero amonedado se regula en todos los países por el valor de las mercancías a cuya circulación sirve de mediador... El valor de las mercancías compradas y vendidas en un año y en un país reclama una cierta cantidad de dinero para hacerlas circular y distribuirlas entre sus verdaderos consumidores, pero no podría encontrar empleo para más. El canal circulatorio atrae necesariamente una suma de dinero, que basta para llenarlo, y no admite más bajo ningúnn concepto" (*Wealth of Nations*, libro IV. capítulo l). Procediendo de un modo semejante, A. Smith comienza también su obra haciendo de oficio la apoteosis de la división del trabajo, para *luego*, en el último libro, estudiando las fuentes de la renta pública, reproducir de pasada la acusación de A. Ferguson, su maestro, contra la división de trabajo.

31 "Los precios de las cosas tienen que subir necesariamente, en cada país, en la medida que aumenta la cantidad de oro y plata en circulación; por la misma razón, al disminuir en una nación cualquiera el oro y la plata, es lógico que

los precios de todas las mercancías disminuyan proporcionalmente a esta disminución del dinero". (Jacob Vanderlint , *Money answers all Things*, Londres, 1734, p. 5). Después de confrontar cuidadosamente el libro de Vanderlint y los "ensayos" de Hume, no me cabe la menor duda de que éste conocía y utilizó la obra de aquel autor, obra por lo demás de cierta importancia. La idea de que la masa de los medios de circulación determina los precios, aparece también en Barbon y en autores mucho más antiguos. "El *comercio libre* no puede –dice Vanderlint– ocasionar trastornos, sino por el contrario, grandes beneficios ...

pues, aunque disminuya la cantidad de numerario de las naciones, que es lo que las medidas prohibitivas tienden a impedir, los países a los que vaya a parar este numerario comprobarían con seguridad que todos los objetos suben de precio en la medida en que aumenta la cantidad de numerario dentro de sus fronteras. Y nuestros productos manufacturados y todas las demás mercancías abaratarán enseguida en tales proporciones, que la balanza comercial se inclinará nuevamente a nuestro favor, y eso hará que el dinero vuelva a refluir hacia nosotros**"** (Obra cit., p. 44).

32 Es evidente que cada clase especial de mercancías forma, *por su precio*, un elemento de la *suma de precios de todas las mercancías en circulación*. Lo que no se comprende en modo alguno es cómo una masa de *valores de uso* inconmensurables entre sí va a poder cambiarse por la masa de oro y plata existente en un país . Y si se pretende reducir quiméricamente el mundo de las mercancías a *una sola mercancía total*, de la que cada mercancía vendría a representar una parte alícuota, tendríamos el hermoso ejemplo matemático siguiente: Mercancía total = x quintales oro, mercancía A = parte alícuota de la mercancía total = la misma parte alícuota de x quintales oro. A esto es a lo que nos lleva, honradamente, el razonamiento de Montesquieu: si comparamos la masa de oro y plata reunida en el mundo con la suma de mercancías existentes, es evidente que podemos comparar cada producto concreto o cada mercancía con una determinada cantidad de dinero. *Supongamos*, por un *momento, que sólo haya en el mundo un producto o una mercancía*, o que sólo se compre una mercancía y que ésta sea *igualmente divisible que el dinero:* una determinada parte de esta mercancía corresponderá, indudablemente, a una parte de la masa de dinero; la mitad de la suma total de mercancías corresponderá a la mitad de la masa total de

dinero... La determinación de los precios de las mercancías depende siempre, en el fondo, de la proporción existente entre la suma total de mercancías y la suma total de signos monetarios. (Montesquieu, *Esprit des Lois, en Oeuvres*, t. III, pp. *12–13*). Ver mi *Contribución a la crítica etc.*, pp. 140–146 y pp. 150 *ss.* acerca del desenvolvimiento de esta teoría por Ricardo, su discípulo James Mill, Lord Overstone, etc. J. Stuart Mill se las arregla, con la lógica ecléctica habitual en él, para abrazar las ideas de su padre, J. Míll , y al mismo tiempo las contrarias. Comparando el texto de su compendio titulado *Principles of political Economy* con el prólogo (a la primera edición), en que se proclama a sí mismo como el Adam Smith de los tiempos presentes, no se sabe que admirar más, si la simpleza de este hombre o la del público que lo acata, bajo su palabra de honor, como a un nuevo Adam Smith, con el cual guarda, sobre poco más o menos, la misma relación que el general Guillermo Kars von Kars con el Duque de Wellington. Las investigaciones originales realizadas en el campo de la economía política por J. Stuart Mill , que no son muy extensas ni muy sustanciosas que digamos, desfilan todas en columnas en su obrilla *Some Unsettled Quest* i *ons of Political Economy*, publicada en 1844.

Locke expresa directamente la relación que media entre la carencia de valor del oro y la plata y la determinación de su valor por la cantidad. “Como los hombres se han puesto de acuerdo para asignar al oro y la plata un valor imaginario..., el valor intrínseco que se atribuye a esos metales no es más que su cantidad”. (*Some Considerations, etc. , 1691, en Works,* ed. 1777, it. II, p. 15).

33 No entra, naturalmente, en mis planes estudiar aquí detalles como la acuñación de moneda y otros semejantes. Sin embargo, no estará de más oponer a ese romántico sicofante de Adan Müller que tanto admira *la grandiosa generosidad* con que el *gobierno inglés acuña moneda gratis*, el siguiente juicio de Sir Dudley North: “La plata y el oro tienen, como todas las mercancías, sus altos y sus bajos. Cuando llega de España una remesa de estos metales.. se manda a la Torre, donde se acuña. Poco después surge la demanda de barras para la exportación. Sí no existen barras, porque da la coincidencia de que todas se han acuñado, ¿qué se hace? Los metales acuñados se funden nuevamente, sin que esto implique pérdida alguna, pues la acuñación no le cuesta nada al propietario. Es la nación la que paga las costas, ya que tiene que costear el trabajo que supone tejer la paja con la que

luego ha de cebarse el burro. Si los comerciantes (y el propio North era uno de los más importantes en el reinado de Carlos II) tuviesen que abonar un precio por la acuñación del metal, no se precipitarían a mandar su plata a la Torre, y el dinero acuñado tendría un valor más alto que la plata sin acuñar".

(North. *Discourses*, etc., p. 18).

34 “Si la existencia de monedas de plata no excede nunca de la cantidad necesaria para los pequeños pagos, no podrá reunirse la suma necesaria de ellas para realizar pagos de consideración. . . El empleo del oro para grandes pagos incluye también, necesariamente, su empleo en el comercio al por menor. Los poseedores de monedas de oro las emplean también para pequeñas compras, recibiendo en plata, con la mercancía comprada, el sobrante: de este modo, sale de las manos del comerciante al por menor y se lanza a la circulación el exceso de plata, que de otro modo le estorbaba. Pero, si la plata abunda tanto que los pagos pequeños puedan efectuarse sin recurrir al oro, entonces el comerciante al por menor recibirá plata por las compras, y esa plata se acumulará necesariamente en sus manos”. (David Buchanan, *Inquiry into the Taxation and Commercial Policy of Great Britain*, Edimburgo, 1844, pp. 248 *s).*

35 Al mandarín de pequeñas Finanzas Wan–mao–in se le ocurrió someter al Hijo del Cielo un proyecto cuya mira encubierta era convertir los asignados del imperio chino en billetes de banco canjeables. En el informe del Comité de asignados que lleva fecha de abril de *1854,* se le llama severamente al orden. El informe no dice si, además, se le propinó la obligada tanda de azotes de bambú. “El Comité —dice al final el informe– ha examinado atentamente el proyecto y observa que todo él tiende a beneficiar a los comerciantes, sin ofrecer ventaja alguna a la Corona” (Arbeiten der *Kaisserlich Russischen Gesandschaft zu Peking über China.* Aus dem Russischen, von Dr. K. Abel und F. A. Mecklenburg. Vol. I, Berlín, 1858 , pp. 47 *s*). *Acerca de la continua desmetalización* de las monedas de oro por su curso, dice un “governor” del Banco de Inglaterra, llamado a declarar como testigo ante la “Comisión” (de “Leyes bancarias”) de la Cámara de los Lores:

“Todos los años hay una tanda reciente de soberanos (no se trata de ninguna afirmación política: “soberano” es el nombre de la libra esterlina) que pierde en peso. La tanda que un año pasa completa en peso, pierde por el desgaste lo suficiente para que al año siguiente la balanza se incline en contra suya”. *(Hause of Lords' Committee,* 1848 , n. *429*).

36 Nota a la 2° ed. Hasta qué punto tergiversan las diversas funciones del dinero los mejores autores sobre esta materia, lo demuestra, por ejemplo, el siguiente pasaje tomado de Fullarton: “Por lo que se refiere a las

transacciones que se realizan en el interior de nuestro país, todas las funciones del dinero que generalmente corren a cargo de monedas de oro o plata pueden realizarse con la misma eficacia por medio de una circulación de billetes incanjeables que no posean más valor que este valor artificial y basado en la convención que les asigna la ley: hecho éste que, a nuestro juicio, nadie podrá negar: un valor de esta naturaleza resolvería todos los problemas de un valor interior y haría incluso inútil la existencia de un patrón de valor, siempre y cuando que la cantidad representada por sus emisiones se mantuviese dentro de los límites convenientes". (Fullarton, *Regulation of Currencies*, 2° ed., Londres, 1845, p. 21). Es decir que, según este autor, por el mero hecho de que se la pueda sustituir en la circulación por un simple signo de valor, la mercancía dinero es inútil como medida de valores y patrón de precios.

37 Del hecho de que el oro y la plata, considerados como monedas o en su función exclusiva de medios de circulación, se conviertan en *signos de sí mismos*, deduce Nicolás Barbon el derecho de los gobiernos "to raíse money", es decir a asignar, por ejemplo, a una cantidad de plata, llamada "sílbergros" el nombre de una fracción mayor de plata, *v. gr*. el nombre de

"tálero", devolviendo "sílbergrosen" a los acreedores a quienes se adeuda "táleros" "El dinero se consume y aligera a fuerza de emplearse en los pagos... Es el *nombre y el curso*, y no la cantidad de plata, lo que la gente tiene en cuenta en el comercio... "Lo que hace del metal dinero es la autoridad del Estado". (N. Barbon, *A. Díscourse concerning coining*, etc., pp. 25, 29. 30).

38 " Una riqueza en dinero no es más que ... una riqueza en productos *convertidos en dinero"(Merciet* de !a Riviére, L'ordre naturel, etc., p. 557). "Un valor en productos *no hace más que cambiar de forma"(* Ob. cit., p. 486)

39 "Gracias a esta medida, mantienen tan bajo el nivel de precios de todos sus artículos y mercancías" (Vanderlint. Money answers, etc., pp. 95 s.)

40 "El dinero es una prenda". (John Bellers, *Essays about the poor, Manufactures, Trade, Plantations, and Inmorality*, Londres, 1699, p. 13).

41 La compra, en el sentido categórico de esta palabra, presupone ya el oro o

la plata como forma transfigurada de la mercancía, o lo que es lo mismo como producto de una venta

* Las palabras textuales de Colón, en la carta citada aquí por Marx, son éstas: "El oro es excelentísimo: del oro se hace tesoro, y con él, quien lo tiene, hace cuanto quiere en el mundo, y llega a que echa las ánimas al paraíso" (M. Fernández de Navarrete, *Colección de los viajes y descubrimientos.* Biblioteca de Autores españoles, Madrid, 1954, t. I, n. *238 (Ed.).*

42 Enrique III, rey cristianísimo de Francia, despojó a los conventos, etc., de sus reliquias, para convertirlas en dinero. Y

sabido es el papel que desempeñó en la historia de Grecia el robo de los tesoros del templo de Delfos por los focíos. Nadie ignora que en la antigüedad el dios de las mercancías moraba en los templos. Estos eran los "Bancos sagrados" de la epoca.

Para los fenicios, pueblo comercial por excelencia, el dinero era la forma abstracta de todas las cosas. Era, pues, lógico que las doncellas que en las fiestas de la diosa del amor se entregaran a los hombres, ofrendasen a la diosa las monedas recibidas en pago.

43 *¿ Oro? ¿Oro precioso, rojo, fascinante?*

Con él, se torna blanco el negro y el feo hermoso,

Virtuoso el malo, joven el viejo, valeroso el cobarde, noble el ruin.

... ¡Oh, dioses! ¿Por que es esto? ¿Por qué es esto, oh, dioses?

Y retira la almohada a quien yace enfermo;

Y aparta del altar al sacerdote:

Sí, este esclavo rojo ata y desata

Vínculos consagrados; bendice al maldito;

Hace amable la lepra; honra al ladrón

Y le da rango, pleitesía e influencia

En el consejo de los senadores; conquista pretendientes

A la viuda anciana y encorvada.

... ¡Oh, maldito metal,

Vil ramera de los hombres

(Shakespeare, *Timón de Atenas*.)

44

Pues nada de cuanto impera en el mundo

Es tan funesto como el oro, que derriba

Y arruina a las ciudades y a los hombres,

Y envilece los corazones virtuosos,

Lanzándolos a los caminos del mal y del vicio;

El oro enseña al hombre la astucia y la perfidia

Y le hace volver, insolente, la espalda a los dioses.

(Sófocles , *Antígona.)* 45 “El avaro cree sacar al propio Plutón del centro de la tierra.”

(Althenaeus, *Deipnosophistai*.)

46 “Multiplicar en lo posible el número de vendedores de una mercancía y disminuir todo lo posible el número de compradores: tales son los puntos angulares en torno a los cuales giran todas las medidas de la economía política”. (Verri, *Meditazioni, etc*., p. 52.)

47 "Para atender a las necesidades del comercio de cada nación, es

indispensable disponer de una determinada suma de dinero metálico *”(of specific money)*, que oscila y aumenta o disminuye a medida que las circunstancias lo exigen ... Estos flujos y reflujos del dinero se regulan por sí mismos, sin que los políticos intervengan en esto para nada. . . “Cuando un cubo sube, el otro baja; cuando el dinero escasea, se acuñan barras; cuando escasean las barras, se funden las monedas.”

(Sir D. North, Discourses upon Trade, p. 22). John Stuart Mill, que fue durante mucho tiempo funcionario de la Compañía de las Indias Orientales, confirma que en la India las joyas de plata seguían conservando sus funciones directas de tesoro

“Cuando sube el interés, los arreos de plata se funden y acuñan como monedas, para volver a su forma primitiva tan pronto como el tipo de interés baja”. (J. St. Mill, testimonio prestado en Reports on Bankacts, 1857, n. 2084.) según un documento parlamentario de 1864, acerca de las importaciones y exportaciones de oro y plata en la India, la cifra de oro y plata importada en 1863 arrojaba un exceso de 19.367,764 libras esterlinas sobre la exportación. En los ocho años anteriores a

1864, el exceso de la importación sobre la exportación de ambos metales preciosos ascendía a 109.652,917 libras esterlinas.

En lo que va de siglo, acuñaron en la India más de 200.000,000 libras esterlinas de oro y plata.

48 Lutero distingue ya el dinero como *medio de compra y como medio de pago*. En su obra *A los párrocos, para predicar contra la usura* (Wittenberg, 1540), habla del problema de “no poder *pagar* aquí ni poder *comprar allá ”*

49 Véanse las siguientes líneas acerca del régimen de créditos y deudas que imperaba entre los comerciantes ingleses a comienzos del siglo XVIII: “Aquí, en Inglaterra, reina entre los comerciantes un espíritu de crueldad como no podría encontrarse en ninguna otra sociedad ni en ningún otro país del mando *.”(An Essay on Credit and the Bankrupt Act.*

Londres, 1707, p. 2.).

50 Nota a la 2° ed. Por la siguiente cita, tomada de la obra que publiqué en 1859, se comprenderá por qué en el texto no se da importancia a la forma opuesta: **“**Por el contrario, en el proceso *D – M* el dinero puede enajenarse corno medio efectivo de compra, realizándose así el precio de la mercancía antes de que se realice el valor de uso del dinero o la mercancía se enajene. Así ocurre, por ejemplo, en la forma diaria de los pagos por adelantado (prenumerando). O en la forma en que el gobierno inglés compra el opio a los *ryots* indios . . Sin embargo, el dinero sólo actúa así bajo la forma, que ya conocemos, de medio de compra . . . Claro está que también se adelanta capital en forma de dinero . . . Pero este punto de vista no cae dentro de los horizontes de la circulación simple.” (Carlos Marx, *Contribución a la crítica*, etc., pp, 119 s.) 51 La crisis de dinero, tal como se define en el texto, como una *fase especial de toda crisis general de producción y de comercio*, no debe confundirse, indudablemente, con esa *modalidad especial de crisis* a que se da también el nombre de crisis de dinero, pero que puede producirse también de un modo independiente, influyendo luego de rechazo sobre la industria y el comercio. Son estas crisis que tienen como centro de gravitación el capital–dinero y que, por tanto, se mueven directamente dentro de la órbita de los Bancos, de la Bolsa y de la fínanza (nota de Marx a la 3°ed.).

52 “Este salto brusco del sistema de crédito al sistema monetario añade al pánico práctico el terror teórico, y los agentes de la circulación retroceden aterrados ante el misterio impenetrable de sus propias relaciones.” (Carlos Marx, *Contribución a la crítica,* etc., p. 126.) “Los pobres no tienen trabajo porque los ricos no tienen dinero para emplearlos, a pesar de seguir poseyendo las mismas tierras y las mismas fuerzas de trabajo que antes para poder fabricar víveres y prendas de vestir; y son éstos y no el dinero los que forman la verdadera riqueza de una naci6n”. (John Bellers, *Proposals for raising a College of industry*, Londres, 1696, p. 3.)

53 He aquí como explotan estas situaciones los “amis du commerce”: “En cierta ocasión (1839). un viejo banquero avaricioso (de la Cíty) levantó la tapa de la mesa de su despacho particular, detrás de la cual estaba sentado, y, extendiendo delante de un amigo unos cuantos paquetes de billetes de banco, le dijo, con visible satisfacción interior, que eran 600,000

libras esterlinas *retenidas para que el dinero escasease* y lanzarlas luego al

mercado a partir de las tres de la tarde de aquel mismo Dia.” *(The Theory of Exchanges. The Bank Charter of 1844*, Londres, 1864, p. 81.) *The Observer*, órgano semioficial, apunta. en su número de 24 de abril de 1864: “Corren por ahí algunos rumores peregrinos acerca de los medios que se ponen en práctica con la mira de *provocar una cierta escasez de billetes de banco*. . . Y aunque se haga duro de creer que pueda acudirse a *semejantes manejos*, los informes que poseemos acerca de esto son tan copiosos, que no tenemos más remedio que darles crédito.”

54 “El importe de las ventas y los contratos celebrados en el transcurso de un determinado día, no influye en la cantidad de dinero circulante durante ese día, pues en la gran mayoría de los casos ese importe se disuelve en una serie de letras de cambio libradas sobre la suma de dinero que ha de circular en días sucesivos y más o menos lejanos . . . Las letras hoy autorizadas y los créditos hoy abiertos no tienen por qué presentar, ni en cuanto a número ni en cuanto a importe total o a duración, la menor semejanza con los créditos concedidos o asumidos para mañana o el día siguiente: lejos de ello, muchos de los créditos y letras de hoy coinciden, al vencer**,** con multitud de obligaciones cuyo origen discurre a lo largo de una serie de fechas anteriores y perfectamente indeterminadas. Muchas veces, letras libradas a 12, a 6, a 3 meses o a uno coinciden, incrementando las obligaciones que vencen en un día fijo y determinado”, (*The Currency Theory Reviewed; in a Letter to the Scottish People. By a Banker in England.* Edimburgo, 1845, pp. 29 ss.) 55 Como ilustración de cuán poco dinero efectivo se consume en las verdadera operaciones comerciales, reproduciremos el esquema de una de las casas de comercio más importantes de Londres (Morrison Dillon & Co.) acerca de sus ingresos y pagos en dinero durante un año. Sus transacciones durante el año 1856, transacciones que ascienden a muchos millones de libras esterlinas, aparecen reducidas aquí. para simplificar los cálculos, a la suma de un millón.

GASTOS Libras

esterlinas INGRESOS Libras

esterlinas

Letras de banqueros y

533,596 Letras pagaderas a la

302,674

comerciantes, pagaderas

fecha de vencimiento

a la fecha de

vencimiento

Cheques de banqueros,

357,715 Cheques sobre

663,672

etc., pagaderos a la vista

banqueros de Londres

Billetes del Banco

9,627 Billetes del banco de

22,743

Agrícola

Inglaterra

Billetes del Banco de

68,554 Oro 9,427

Inglaterra

Oro

28,089 Plata y Cobre

1,484

Plata y Cobre

1,486

Post Office Orders

933

Total 1.000.000 Total 1.000.000

(Report from the Select Committee on the Bankacts, Julio 1858, p. LXXI.)

56 “El tráfico mercantil ha variado de tal modo, que en vez de cambiar mercancías por mercancías y de entregar y recibir objetos, ahora no hay más que *ventas y pagos*, y todos los *negocios*... presentan la forma de negocios de dinero”. *(An Essay upon Public Credit*, 3° ed. Londres, 1710, p. 8)

57 “El dinero se ha, convertido en el verdugo de todas las cosas”. “El arte financiero es la retorta en que se concentra una masa aterradora de artículos y mercancías, para obtener este fatal extracto” “El dinero declara la guerra a todo el género humano”. (Boisguíllebert, *Dissertation sur la nature des richesses, de I' argentet des tributs*, ed. Daire “Economistes financiers” París 1843. vol. 1. pp. 413, 417, 419.)

58 “En el mes de Pascua de 1824 —cuenta Mr. Craig a la Comisión investigadora parlamentaria de 1826– reinaba en Edimburgo una demanda tan enorme de billetes de banco, que hacia las once no teníamos ya en nuestro poder ni un solo billete. En vista de esto, mandamos a varios bancos a buscar algunos prestados, pero no pudimos conseguirlos, y hubo que celebrar no pocas transacciones por medio de vales. Hacia las tres de la tarde, habían vuelto a poder de los bancos todos los billetes salidos de sus cajas. No habían hecho más que cambiar de mano”. A pesar de que la circulación media efectiva de billetes de banco en Escocia asciende a menos de 3 millones de libras esterlinas, hay durante el año ciertas fechas en que vencen términos de

pago y en que se ponen en movimiento todos los billetes concentrados en los bancos, con un total aproximado de 7 millones de libras. En estas circunstancias, los billetes no tienen más que una función única y específica que cumplir, y, una vez cumplida, refluyen a los bancos respectivos de donde salieron. (John Fullarton, *Regulation of Currencies,* 2° ed., Londres, 1845, p. 85 n). Para poder comprender esto conviene advertir que, al publicarse la obrade este autor, en Escocia los bancos no entregaban cheques, sino que emitían billetes a cuenta de los depósitos.

59 A la pregunta de "si, suponiendo que fuese necesario realizar transacciones por valor de 40 millones al año, bastarían los mismos 6 millones (oro) para los *ciclos y rotaciones* correspondientes, provocados por el comercio", Petty contesta, con su acostumbrada maestría: "Contesto que sí: para la suma de 40 millones, bastaría con 40/52 de un millón, siempre y cuando que las rotaciones se desarrollasen dentro de *plazos breves, es decir semanales,* como los que rigen entre los obreros y los artesanos pobres, que reciben y pagan [el dinero] todos los sábados; en cambio, si los plazos son trimestrales, como ocurre en nuestro país con las rentas del suelo y la percepción de impuestos, harán falta 10 millones. Suponiendo, por tanto, que los pagos se efectúen en general entre 1 y 13 semanas, tendremos que sumar 10 millones a 40/52, la mitad de cuya suma vendrá a representar unos 5 ½ millones cifra que bastaría, pues, para atender a todas las necesidades". (Williant Petty, *Political Anatorny of Ireland,* 1672. ed. Londres 1691, pp. 13 y 14.)

60 Por eso es una necedad que ciertas legislaciones ordenen a los bancos nacionales que sólo atesoren el metal precioso empleado corno dinero en el interior del país. Conocidos son, por ejemplo, los "dulces obstáculos" que de este modo se crea a si mismo el Banco de Inglaterra. Acerca de las grandes épocas históricas del cambio relativo de valor del oro y la plata, véase Carlos Marx, *Contribución a la crítica,* etc., pp. 136 *ss*. Nota a la 2° ed.: Sir Roberto Peel quiso remediar este mal, con su ley bancaria de 1844, autorizando al Banco de Inglaterra para emitir billetes sobre las barras de plata, pero siempre y cuando que las reservas de plata no representasen nunca más que la cuarta parte de las reservas oro. Para ello, se calcula el valor de la plata atendiendo al precio a que se cotice (en oro) en el mercado de Londres. (Nota añadida a la 4° ed.: En la actualidad, volvemos a encontrarnos en una época de fuertes

oscilaciones relativas de valor entre el oro y la plata. Hace unos veinticinco años, la proporción de valor entre el oro y la plata era de 15 ½ :1; actualmente es, sobre poco más o menos, de 22:1. y el valor de la plata sigue bajando, en relación con el del oro. Ello se debe, principalmente, a los cambios radicales sobrevenidos en el régimen de producción de ambos metales. Antes, el oro se obtenía casi exclusivamente por el lavado de capas auríferas de aluvión, producto de la corrosión atmosférica de rocas auríferas. En la actualidad, este método ya no basta y ha sido relegado a segundo plano por un procedimiento que antes sólo se empleaba secundariamente, aunque fuese ya conocidísimo de los antiguos (Diodoro, III, 12– 14) : el procedimiento consistente en explotar directamente los filones auríferos del cuarzo. Por otra parte además de descubrirse riquísimas minas de plata en las montañas del oeste de América estas minas y los yacimientos de plata de México fueron abiertos al tráfico por vías férreas, con lo cual se facilitaba extraordinariamente la aplicación de maquinaria moderna y de combustible y, por consiguiente, la extracción de plata en gran escala y a precio reducido. Además, hay una gran diferencia en el modo como se presentan ambos metales en los filones. El oro se presenta casi siempre en estado puro, pero diseminado en el cuarzo, en cantidades pequeñisimas, insignificantes, razón por la cual hay que pulverizar toda la roca y lavarla para obtener el oro o separar éste por medio del mercurio. Por cada millón de gramos de cuarzo suelen obtenerse de 1 a 3 gramos, o a lo sumo, rarísimas veces, de 30 a 60

gramos de oro. La plata, en cambio, rara vez se presenta en estado puro, pero tiene la ventaja de que aparece compacta en filones, que pueden separarse de la roca con relativa facilidad y que contienen por lo general de un 40 a un 90 por ciento de plata; o bien se contiene, en cantidades pequeñas, en filones de cobre, plomo, etc., que ya de por sí remuneran la explotación. Como se ve. mientras que el trabajo que supone la producción del oro aumenta, el trabajo de producción de la plata tiende resueltamente a disminuir, lo que explica lógicamente que el valor de ésta baje. Y esta baja de valor se traduciría en una baja mayor todavía de precio, sí no siguiesen empleándose artificiosos recursos para mantener elevado el precio de la plata. Pero hay que tener en cuenta que sólo se ha puesto en explotación una parte pequeña de los yacimientos de plata de América, habiendo, por tanto, razones sobradas para pensar que el valor de la plata seguirá tendiendo a bajar durante mucho tiempo. A esto hay que añadir el retroceso relativo de la demanda de plata

para su empleo en artículos de uso y de lujo, su sustitución por mercancías plateadas, por aluminio, etc. Por todo lo dicho puede juzgarse cuán utópica es la idea bimetalista de que. por medio de un curso forzoso internacional, podría restaurarse otra vez la plata en su antigua proporción de valor de 1:l5 ½ con respecto al oro. Lejos de ello, todo parece indicar que la plata tiende a perder más y más, incluso en el mercado mundial, su condición de dinero. – *F. E.*)

61 Los adversarios del sistema mercantil, que ven en el saldo favorable de la balanza comercial cubierto con oro y plata, la finalidad del comercio mundial, desconocían en absoluto, a su vez, la función del dinero mundial. Ya, analizando detenidamente la doctrina de Ricardo (*Contribución a la crítica*, etc., pp. 150 ss.), tuve yo ocasión de exponer cómo la falsa concepción de las leyes que regulan la masa de los medios de circulación se refleja en la falsa concepción del movimiento internacional de los metales preciosos. El falso dogma ricardiano de que "una balanza comercial desfavorable sólo puede producirse por un exceso de medios de circulación... Laexportación de dinero acuñado obedece a su baratura, y no es el efecto, sino la causa de una balanza desfavorable" aparece ya, por tanto, en Barbon: *"La balanza comercial, suponiendo que tal cosa exista, no es la causa de que el dinero salga de un país; la causa de este fenómeno radica, por el contrario, en la diferencia de valor de las barras de metales preciosos en cada país."* (N. Barbon, A *Discourse concerning coining*, etc., pp. 59 *s.*) En su obra *The Literature of Political Economy, a classified Catalogue*, Londres, 1845, MacCulloch ensalza a Barbon por esta anticipación, pero se guarda cautamente de aludir a las formar simplistas que revisten todavía en Barbon las absurdas premisas del *currency principle.* La falta de sentido crítico y hasta de honradez de este "Catálogo" culminan en los capítulos consagrados a la historia de la teoría del dinero, en los que MacCulloch menea servilmente el rabo como sicofante de Lord Overstone (ex banquero del Lloyd) a quien llama *facile princeps argentariorum* (26) 62 Así, por ejemplo, tratándose de subsidios, empréstitos emitidos para una guerra o para la reanudación de los pagos al contado de los bancos, puede ocurrir que sea indispensable la aportación de valores en forma de dinero.

63 Nota a la 2° ed. "En realidad, no podría apetecer prueba más convincente de que, en países de patrón metálico, la mecánica del atesoramiento es capaz

de cumplir todas las funciones necesarias relacionadas con el saldo de las obligaciones internacionales, aun sin apoyo perceptible por parte de la circulación general, que la facilidad con que Francia, cuando

comenzaba apenas a reponerse de la catástrofe de una invasión devastadora del enemigo, en un plazo de veintisiete meses, pagó a las potencias aliadas la indemnización de guerra de cerca de 20 millones que éstas le impusieron, haciendo efectiva una parte considerable de esta suma en metálico, sin que la circulación monetaria en el interior del país sufriese ninguna restricción alarmante." (Fullarton, *Regulation of Currencies*, p. l9l.) (Nota adicionada a la 4° ed. Un ejemplo todavía más elocuente lo tenemos en la facilidad con que en 1871-73 la misma Francia abonó en treinta meses una indemnización de guerra diez veces mayor, haciéndolo también en gran parte en metálico. – *F. E.)*

64 "El dinero se distribuye entre las naciones con arreglo a sus necesidades..., ya que es atraído siempre por los productos."

(Le Trosne, *De l' Interét Social, ob* cit; p. 916.) "Las minas, que suministran continuamente oro y plata, rinden lo suficiente para proveer a cada nación de la cantidad necesaria." (J. Vanderlínt, *Money answers,* etc., p. 40.) 65 "Los cursos del cambio suben y bajan todas las semanas, y en ciertas épocas del año se elevan en contra de una nación, para ascender en otras épocas a favor suyo". (N. Barbon, *A Discourse concening coining*, etc., p. 39.) 66 Entre estas distintas funciones puede estallar un conflicto, tan pronto como los billetes de banco asumen además la función de un fondo de conversión.

67 "El dinero que exceda de lo estrictamente indispensable para cubrir las necesidades del comercio interior representa un *capital muerto* y no reporta beneficio alguno al país, a no ser que se importe y exporte en el comercio exterior." (John Bellers, *Essays*, etc., página 12.) " Pero, ¿qué ocurre si tenemos demasiado dinero acuñado? Podemos fundir el de más kilates y convertirlo en preciosos cubiertos, o mandarlo en concepto de mercancía a los sitios en que haya apetencia y necesidad de él, o prestarlo a réditos, allí donde abonen un tipo alto de interés." (W. *Petty*, *Quantulumcumque*, etc., p. 39.)

"El dinero no es más que la grasa del organismo del Estado: por eso si el

Estado posee dinero en demasía padece su movilidad y si posee demasiado poco se siente enfermo . . . Del mismo modo que las grasas facilitan el juego de los músculos y, a falta de sustancias nutritivas, sirven de reserva alimenticia, llenan los vacíos perjudiciales y embellecen el cuerpo, el dinero facilita los movimientos del Estado, importa víveres de fuera cuando reina la carestía dentro del país, paga facturas y salda deudas... y embellece a la nación; claro está [concluye el autor, irónicamente] que embellece *principalmente a los individuos* que lo poseen en abundancia". (W. Petty, *Political Anatomy of Ireland,* p. 14.)

Sección Segunda

LA TRANSFORMACION DEL DINERO EN CAPITAL

CAPITULO IV

COMO SE CONVIERTE EL DINERO EN CAPITAL

1. La fórmula general del capital

La circulación de mercancías es el punto de arranque del capital. La producción de mercancías y su circulación desarrollada, o sea, el *comercio,* forman las *premisas históricas* en que surge el capital. La biografía moderna del capital comienza en el siglo XVI, con el comercio y el mercado mundiales.

Si prescindimos del contenido material de la circulación de mercancías, del intercambio de diversos valores de uso, y nos limitamos a analizar las formas económicas que este proceso engendra, veremos que su resultado final es *el dinero.* Pues bien; este resultado final de la circulación de mercancías es la *forma inicial en que se presenta el capital.*

Históricamente, el capital empieza enfrentándose en todas partes con la propiedad inmueble en forma de dinero, bajo la forma de *patrimonio–dinero,* de capital comercial y de capital usurario.1 Sin embargo, no hace falta remontarse a la historia de los orígenes del capital para encontrarse con el dinero como su forma o manifestación inicial. Esta historia se repite diariamente ante nuestros ojos.

Todo capital nuevo comienza pisando la escena, es decir, el mercado, sea el mercado de mercancías, el de trabajo o el de dinero, bajo la forma de dinero, dinero que, a través de determinados procesos, tiende a convertirse en capital.

El dinero considerado como dinero y el dinero considerado como capital no se distinguen, de momento, más que por su diversa forma de circulación.

La forma directa de la circulación de mercancías es *M – D – M*, o sea, transformación de la mercancía en dinero y de éste nuevamente en mercancía: *vender para comprar*. Pero, al lado de esta forma, nos encontramos con otra, específicamente distinta de ella, con la forma *D – M – D, o* sea, transformación del dinero en mercancía y de ésta nuevamente en dinero: *comprar para vender*.

El dinero que gira con arreglo a esta forma de circulación es el que se transforma en capital, *llega a ser* capital y lo *es* ya por su destino.

Examinemos más de cerca la circulación *D – M – D*. Este ciclo recorre, al igual que la circulación simple de mercancías, dos fases contrapuestas. En la primera fase, *D – M o compra*, el dinero se convierte en mercancía. En la segunda fase, *M – D o venta*, la mercancía se convierte nuevamente en dinero. Pero ambas fases, unidas, forman el *proceso total*, en el que se cambia dinero por mercancía y esta *misma* mercancía nuevamente por dinero: o lo que es lo mismo, en el que se compra una mercancía para venderla, o, si queremos pasar por alto las diferencias formales de compra y venta, en el que se compran mercancías con dinero y dinero con mercancías.2 El resultado en que desemboca todo este proceso es el *intercambio de dinero por dinero, D–D*. Sí compro 2,000 libras de algodón por 100 libras esterlinas y las vuelvo a vender por 110, no habré hecho, en último resultado, más que cambiar 100 por 110 libras esterlinas, es decir, dinero por dinero.

Ahora bien, es evidente que el proceso de circulación *D – M – D* resultaría carente de todo sentido si se diese ese rodeo para cambiar valores iguales en dinero, *v. gr*. para cambiar 100 libras esterlinas por 100

libras esterlinas. Mucho más sencillo y seguro es el método del atesorador, que, en vez de lanzar al peligro circulatorio sus 100 libras esterlinas, las retiene y las guarda. Por otra parte aunque el comerciante venda por 110

libras esterlinas el algodón que ha comprado por 100, o se vea obligado a venderlo por las mismas 100 libras esterlinas y aun por 50, lo cierto es que su *dinero* recorre un proceso característico y original, completamente distinto del que recorre en la circulación simple de mercancías, *v. gr.* en manos del labriego que vende trigo para comprar con el dinero obtenido prendas de vestir. Por tanto, lo primero que tenemos que hacer es analizar las *diferencias de forma* que median entre los ciclos *D – M – D* y *M – D –M.* Con ello, se pondrán a la vez de manifiesto las diferencias materiales que se esconden detrás de esa distinción de carácter formal.

Veamos, ante todo, qué es lo que tienen de común entre sí ambas formas.

Ambos ciclos se desdoblan en las mismas dos fases contrapuestas, *M – D,* venta, y D – M, compra. En cada una de estas dos fases, se enfrentan los mismos dos elementos materiales, mercancía y dinero, y dos personas revestidas con los mismos papeles económicos, un comprador y un vendedor. Ambos ciclos representan la *unidad* de las mismas fases contrapuestas, y en ambos se opera esta unidad por la actuación de tres contratantes: uno que no hace más que vender, otro que se limita a comprar y un tercero que desempeña alternativamente los papeles de comprador y vendedor.

Hay algo, sin embargo, que distingue desde luego ambos ciclos, *M. – D – M y D – M – D, y es el orden inverso en que se desarrollan las* mismas fases contrapuestas del proceso de circulación. La circulación simple de mercancías comienza con la venta y acaba con la compra: la circulación del dinero en función de capital comienza con la compra y acaba con la venta. Allí, el punto de arranque y la meta final del movimiento es la *mercancía;* aquí, el *dinero.* En la primera forma es el *dinero,* en la segunda, *la mercancía,* lo que sirve de agente mediador del proceso total.

En la circulación *M – D – M,* el dinero acaba siempre convirtiéndose en una mercancía, empleada como valor de uso. Por tanto, aquí, el dinero se *gasta* definitivamente. En cambio, en la forma opuesta, *D – M – D,* el comprador sólo desembolsa dinero para volver a embolsarlo como vendedor. Al comprar la mercancía, lanza a la circulación dinero, para volver a retirarlo de ella vendiendo la mercancía que compró. Sólo se desprende del dinero con la intención premeditada de volver a apoderarse de él. No hace, por tanto, más que *adelantarlo*.3

En la forma M – *D* – *M*, la *misma pieza de dinero* cambia de sitio dos veces. El vendedor la recibe de manos del comprador, para entregarla enseguida a otro vendedor. El proceso total, que comienza recibiendo dinero por mercancía, termina entregando por mercancía dinero. Al revés de lo que ocurre en la forma *D* – *M* – *D*. Aquí, *no es la misma pieza de dinero*, sino *la misma mercancía la* que cambia dos veces de mano. El comprador la recibe de manos del vendedor, para ponerla enseguida en manos de otro comprador. Y así como en la circulación simple de mercancías *al cambiar dos veces de sitio la misma pieza de dinero*, ésta *pasa definitivamente de una mano a otra*, aquí, *al cambiar dos veces de sitio la misma mercancía, el dinero refluye a su punto de partida inicial.*

El *reflujo* del *dinero a su punto de partida* no depende del hecho de que la mercancía se venda más cara de lo que se compró. Esta circunstancia sólo influye en la *magnitud* de la suma de dinero que refluye. El fenómeno del reflujo se produce tan pronto como la mercancía comprada vuelve a venderse, es decir, tan pronto como se cierra el ciclo *D* – *M* – *D*. Entre la circulación del *dinero corno capital* y su circulación como dinero pura y simplemente, media, pues, como se ve, una diferencia perceptible a través de los sentidos.

El ciclo M – *D* – *M se recorre en su totalidad tan pronto como* la venta de una mercancía arroja dinero y éste es absorbido por la compra de otra mercancía. Si, a pesar de ello, el dinero afluye a su punto de partida, es porque todo ese proceso se renueva o *repite*. Si vendo un *quarter* de trigo por 3 libras esterlinas y con estas 3 libras esterlinas compro un traje, habré invertido definitivamente, en lo que a mí toca, esta cantidad. Esas 3 libras esterlinas ya no tienen nada que ver conmigo. Han pasado a manos del sastre. Si vendo un segundo *quarter* de trigo, volverá a refluir a mis manos dinero, pero no ya en virtud de la primera transacción, sino por obra de otra distinta. Y este dinero se alejará nuevamente de mi tan pronto como cierre la segunda transacción y vuelva a comprar. Por tanto, en la circulación *M* –

D – *M*, la inversión del dinero no tiene absolutamente nada que ver con su reflujo. En cambio, en el ciclo *D* – *M* – *D* el reflujo del dinero está directamente condicionado por el carácter de su inversión. De no producirse este reflujo, la operación, fracasa o el proceso se interrumpe y queda truncado, por falta de su segunda fase, o sea de la venta que completa y

corona la compra.

El ciclo M – *D* – *M* arranca del polo de una mercancía y se cierra con el polo de otra mercancía, que sale de la circulación y entra en la órbita del consumo. Su fin último es, por tanto, el consumo, la satisfacción de necesidades, o, dicho en otros términos, el *valor de uso.* Por el contrario, el ciclo D – M

– D arranca del polo del dinero para retornar por último al mismo polo. Su motivo propulsor y su finalidad determinante es, por tanto, *el propio valor de cambio.*

En la circulación simple de mercancías ambos polos presentan la misma forma económica. Ambos son *mercancías.* Son además, mercancías *de la misma magnitud de valor*. Pero, cualitativamente, son valores de uso distintos, *v. gr*. trigo y traje. El intercambio de productos, el cambio de diversas materias, en que toma cuerpo el trabajo social, es lo que forma aquí el contenido del movimiento. No así en la circulación D – *M* – *D. A* primera vista, este ciclo parece absurdo porque acaba por donde empezó. Ambos polos presentan en él la misma forma económica. Ambos son *dinero,* y, por tanto, valores de uso entre los que no media ninguna diferencia *cualitativa*, pues el dinero no es, como sabemos, más que la forma transfigurada de las mercancías, en la que se borran todas las huellas de sus valores específicos de uso. Cambiar 100 libras esterlinas por algodón para luego cambiar este mismo algodón por 100 libras esterlinas; es decir, cambiar, dando un rodeo, dinero por dinero, una cantidad de dinero por otra igual, sería, evidentemente, una operación absurda e inútil.4 Las sumas de dinero sólo se distinguen por su *magnitud.* Por tanto, el proceso *D – M – D* no debe su contenido a ninguna *diferencia cualitativa* entre sus dos polos, pues ambos son *dinero,* sino simplemente a una diferencia *cuantitativa*..

El proceso acaba siempre sustrayendo a la circulación más dinero del que a ella se lanzó. El algodón comprado por 100 libras esterlinas se vende, por ejemplo, por 100 + 10, o sea por 110 libras esterlinas.

La fórmula completa de este proceso es por tanto: *D – M – D'*, donde *D' = D* + Δ *D,* o lo que es lo mismo igual a la suma de dinero primeramente desembolsada más un incremento. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es lo que yo llamo *plusvalía (surplus*

value).

Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su *magnitud de valor* experimenta, dentro de ella, un cambio, se incrementa con una *plusvalía, se valoriza.* Y este proceso es el que lo convierte en *capital.*

Cabe, indudablemente, que en la fórmula *M – D – M,* los dos polos *M y M, v. gr.* el trigo y el traje, sean también *magnitudes de valor cuantitativamente distintas. El* labriego puede, evidentemente, vender su trigo por más de lo que vale o comprar el traje por menos de su valor. También puede ocurrir que el sastre le engañe. Sin embargo, en esta forma de circulación, las tales diferencias de valor son puramente fortuitas. Por el hecho de que ambos polos, el trigo y el traje, sean equivalentes, el cambio no pierde radicalmente su sentido y razón de ser, como ocurre con el proceso *D – M – D.* Por el

contrario, la equivalencia de estos dos factores, es aquí, condición para el desarrollo normal del proceso.

La repetición o renovación del acto de *vender para comprar* tiene su pauta y su meta, como el propio proceso, en un fin último *exterior a él:* en el consumo, en la satisfacción de determinadas necesidades.

En cambio, cuando se *compra para vender,* el proceso comienza y acaba por el mismo factor, por el *dinero o* valor de cambio, y ya esto hace que el proceso sea interminable. Cierto es que *D* se ha convertido en *D* +A D, las 100 libras esterlinas en 100 + 10. Pero, cualitativamente consideradas, las 110 libras esterlinas son lo mismo que las 100, a saber: dinero. Y, consideradas cuantitativamente, las 110 libras esterlinas son, como las 100, una suma *limitada* de valor. Sí las 110 libras esterlinas se *gastasen* como dinero, faltarían a su papel. Dejarían de ser *capital.* Sustraídas a la circulación, se petrificarían en forma de tesoro y no harían brotar ni un céntimo, aun cuando estuviesen encerradas en su cueva hasta el día del Juicio final. Por tanto, si se trata de *valorizar el valor,* a la misma necesidad responde la valorización de 110 libras esterlinas que la de 100, pues ambas cantidades son expresiones limitadas del valor de cambio y ambas tienen, por consiguiente, la misión de acercarse a la riqueza incrementando su magnitud. Cierto es que el valor primitivamente desembolsado de 100 libras esterlinas

se distingue durante breves instantes de la plusvalía de 10 libras esterlinas que hace brotar en la circulación, pero esta diferencia se esfuma enseguida. Al terminar el proceso, no nos encontramos con el valor original de 100 libras esterlinas a un lado y a otro lado la plusvalía de 10. Lo que brota del proceso es un valor *único* de 110 libras esterlinas, valor que se presenta, para repetir el proceso de valorización, bajo la misma forma que el de las 100 libras esterlinas originales. Al terminarse el proceso, el dinero brota nuevamente como su punto inicial.5 El final de cada ciclo aislado, en el que se consuma la operación de comprar para vender, forma por tanto, de suyo, el comienzo de un ciclo nuevo. La circulación simple de mercancías –el proceso de vender para comprar– sirve de medio para la consecución de un fin último situado fuera de la circulación: la asimilación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. En cambio, la circulación del dinero como capital lleva en sí mismo su fin, pues la *valorización del valor* sólo se da dentro de este proceso constantemente renovado. El movimiento del capital es por tanto, incesante.6

Como agente consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en capitalista**.** *el* punto de partida y de retorno del dinero se halla en *su* persona**,** *o* por mejor decir en *su bolsillo, El contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización del valor– es *su fin subjetivo, y sólo* actúa como *capitalista,* como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta. El *valor de uso* no puede, pues, considerarse jamás como fin directo del capítalista.7 Tampoco la ganancia aislada, sino el apetito insaciable de ganar.8 Este afán absoluto de enriquecimiento, esta carrera desenfrenada en pos del valor9 hermana al capitalista y al atesorador; pero, mientras que éste no es más que el capitalista trastornado, el capitalista es el atesorador racional. El incremento insaciable de valor que el atesorador persigue, pugnando por *salvar* a su dinero de la circulación,10 lo consigue, con más

inteligencia, el capitalista, lanzándolo una y otra vez, incesantemente, al torrente circulatorio.11

Las formas autónomas, formas–dinero, que el valor de *las* mercancías asume en la circulación simple, limítanse a servir de mediadoras del intercambio de

mercancías, para desaparecer en el resultado final del proceso. En cambio, en la circulación *D – M –D*, ambas formas, la *mercancía* y el *dinero*, funcionan como simples *modalidades distintas de existencia del propio valor:* el dinero como *su* modalidad general; la mercancía como *su* modalidad especifica o transfigurada, por decirlo así.12 El valor pasa constantemente de una forma a otra, sin perderse en estos tránsitos y convirtiéndose así en

sujeto automático. Si plasmamos las formas *o* manifestaciones específicas que el valor que se valoriza reviste sucesivamente a lo largo del ciclo de *su* vida, llegaremos a las siguientes definiciones: *capital es dinero; capital es mercancía.* 13 En realidad, *el valor* se erige aquí en *sujeto de un proceso* en el que, bajo el cambio constante de las formas de dinero y mercancía, su magnitud varia automáticamente, desprendiéndose como plusvalía de sí mismo como valor originario, o lo que tanto vale, *valorizándose a sí mismo.* En efecto; el proceso en que engendra plusvalía es su propio proceso, y, por lo tanto, su valorización la *valorización de sí mismo.* Ha obtenido la virtud oculta y misteriosa de engendrar valor por el hecho de ser valor. Lanza al mundo crías vivientes, o al menos pone huevos de oro.

Como *sujeto* mudable de este proceso, en el que tan pronto reviste corno abandona la forma de dinero y de mercancía, pero manteniéndose íntegro y expandiéndose a través de estos cambios, el valor necesita ante todo de una forma independiente en que se contraste su identidad consigo mismo. Esta forma sólo puede dársela el *dinero.* Por eso el dinero constituye el punto de arranque y el punto final de todo proceso de valorización. Comenzó siendo 100 libras esterlinas, para convertirse ahora en 110, y así sucesivamente. Pero el dinero sólo actúa aquí como *una de las formas* del valor, pues tiene *dos*. Sin revestir la *forma de mercancía,* el dinero no puede convertirse en capital. Por tanto, el dinero, aquí, no se alza polémicamente contra la mercancía, como en el atesoramiento. El capitalista sabe que todas las

mercancías, por despreciables que parezcan o por mal que huelan, son, por su fe y por su verdad, *dinero,* judíos interiormente circuncidados, y además medios maravillosos para extraer del dinero nuevo dinero.

En la circulación simple, el valor de las mercancías reviste, a lo sumo, frente a su valor de uso, la forma autónoma del dinero: en cambio, aquí se nos presenta súbitamente como una sustancia progresiva, con movimientos

propios, de que la mercancía y el dinero no son más que simples formas. Aún hay más.

En vez de representar relaciones entre mercancías, el valor aparece revistiendo, como si dijéramos, una *relación privada consigo mismo.* Considerado como valor originario se distingue de sí mismo en cuanto plusvalía, a la manera como el Dios Padre se distingue del Dios Hijo, aunque ambos tengan la misma edad y formen de hecho una sola persona, pues la plusvalía de 10 libras esterlinas es lo que convierte a las 100 libras esterlinas en capital, y tan pronto como esto ocurre, tan pronto como el Hijo, y, a través de él el Padre, es engendrado, se borran de nuevo sus diferencias, y ambos se reducen a una unidad, a 110 libras esterlinas.

El valor se convierte, por tanto, en *valor progresivo*, en *dinero progresivo*, o lo que es lo mismo, en *capital.* El valor proviene de la circulación y retorna nuevamente a ella, se mantiene y multiplica en ella, refluye a ella incrementado y reinicia constantemente el mismo ciclo.14 *D – D'*, dinero que incuba dinero, *money which begets money*, reza la definición del capital en boca de sus primeros intérpretes, los mercantilistas.

Comprar para vender, o dicho más exactamente, *comprar para vender más caro*, *D – M – D'*, parece a primera vista como si sólo fuese la fórmula propia de una modalidad del capital, del *capital mercantil.*

Pero no es así: el *capital industrial* es también dinero que se convierte en mercancía, para convertirse nuevamente en más dinero, mediante la venta de aquélla. Los actos que puedan producirse entre la compra y la venta, fuera de la órbita de circulación, no alteran en lo más mínimo esta forma del proceso. Finalmente, en el *capital dado a interés* la circulación D – M – D ' se presenta bajo una forma concentrada, sin fase intermedia ni mediador, en estilo lapidario por decirlo así, como D – D ', o sea dinero, que es a la par más dinero, valor superior a su propio volumen.

D – M – D' es, pues, en suma, la *fórmula genérica del capital*, tal y como se nos *presenta* directamente en la órbita de la circulación.

2. Contradicciones de la fórmula general

La forma de circulación en que el dinero sale de la crisálida convertido en capital contradice a todas las leyes que dejamos expuestas acerca de la naturaleza de la mercancía, del valor, del dinero y de la propia circulación. Lo que distingue a esta forma de la circulación simple de mercancías es la *serie inversa* en que se desarrollan los dos procesos antagónicos, que son los mismos en ambos casos: la venta y la compra. ¿Cómo se explica que esta diferencia puramente formal haga cambiar como por encanto el carácter de estos procesos?

Además, esta *inversión* sólo existe para una de las tres partes que intervienen en el trato. El capitalista compra la mercancía a *A* y la revende a *B;* en cambio, el poseedor simple de mercancías vende su mercancía a *B,* para luego comprar otra a *A.* Para los contratantes *A* y *B,* esta diferencia a que nos referimos no existe. Ellos sólo actúan como comprador y vendedor de mercancías, respectivamente. A su vez, el tercero se enfrenta con ellos, según los casos, como simple poseedor de dinero o como poseedor de mercancías, como comprador o vendedor; unas veces, este tercero es respecto a uno de los contratantes un simple comprador y respecto al otro un simple vendedor, para el uno dinero y para el otro mercancía, y para ninguno de los dos capital o capitalista; es decir, representante de algo superior al dinero o a la mercancía y capaz de producir efectos distintos a los de la mercancía o a los del dinero.

Para este tercero, el hecho de comprar a *A* y de vender a *B* son dos fases lógicas de un mismo proceso.

Pero entre estos dos actos sólo para él existe una ilación lógica. *A* no se preocupa en lo más mínimo de su transacción con *B,* y a éste le tiene sin cuidado su trato con *A.* Y si el tercero en cuestión pretendiera demostrarles la ventaja que supone para él el *invertir* el orden, ellos le probarían que se equivocaba *en cuanto a este orden* y que la operación total no comenzaba por una compra para terminar en una venta, sino al revés. En efecto; desde el punto de vista de *A,* el primer trato cerrado por el tercero, la compra, constituye una venta, y el segundo trato, la venta, constituye, desde el punto de vista de *B,* una compra. No contentos con esto, *A* y *B* sostendrían que toda esta operación era perfectamente inútil, como un juego malabar. A su modo de ver, bastaría con que *A* hubiese vendido su mercancía directamente a *B,* y éste se la hubiera comprado directamente a *A.* Con esto, toda la operación se

desmoronaría, para convertirse en un *acto unilateral,* en uno de tantos actos de la circulación vulgar de mercancías, que desde el punto de vista de *A* sería una simple venta y desde el punto de

vista de *B* una simple compra. Como vemos, la inversión del orden no nos permite remontarnos sobre la órbita de la *circulación simple de mercancías;* no tenemos, pues, más remedio que detenernos a investigar sí, por su naturaleza, esa circulación consiente la valorización de los valores sobre que versa, y por tanto, la *formación de plusvalía.*

Enfoquemos el proceso de circulación en una forma en que no envuelva más que un simple intercambio de mercancías. Es esto lo que acontece siempre que ambos poseedores se compran uno a otro mercancías y saldan en el día de su vencimiento la diferencia entre sus créditos respectivos. Aquí, el dinero es un simple dinero aritmético, cuya misión se reduce a expresar en sus *precios* los valores de las mercancías, sin enfrentarse materialmente con éstas. Si sólo nos fijamos en el *valor de uso,* es evidente que ambas partes contratantes pueden salir *ganando* con el cambio. Ambos se desprenden de mercancías que como valores de uso no les sirven de nada, obteniendo a cambio otras de cuyo uso necesitan. Y puede ocurrir que esta utilidad no sea la única. *A,* que vende vino y compra trigo, produce acaso más vino del que podría producir trabajando *el mismo tiempo* el agricultor *B,* y éste, a su vez, más trigo del que, trabajando *el mismo tiempo,* podría producir el cosechero de vino *A.* Por el mismo valor de cambio, *A,* obtendrá, pues, más trigo y B más vino que si ambos hubieran de producir trigo y

vino respectivamente para sus necesidades, sin acudir al intercambio. En lo que toca al *valor de uso,* cabe, pues, afirmar, que "el cambio es una operación en la que ambas partes salen ganando".15 Otra cosa acontece con el *valor de cambio.* "Un hombre que posee mucho vino y ningún trigo, trata con otro que posee mucho trigo y ningún vino, y entre ellos se cambia trigo por valor de 50 por un valor de 50

en vino. Esta operación *no implica incremento del valor de cambio* para ninguna de las dos partes, pues, antes de celebrarse, ambas poseían ya un valor igual al que por medio de este trato obtienen."16

El hecho de que entre las mercancías se deslice como medio de circulación el

dinero, desdoblando visiblemente los actos de la compra y la venta, no hace cambiar el asunto en lo más minimo.17 El valor de las mercancías aparece ya *expresado en sus precios* antes de que se lancen a la circulación; es, por tanto, premisa y no efecto de ésta.18

Considerada en abstracto, es decir, dejando a un lado todos los hechos que no se derivan de las leyes inmanentes de la circulación simple de mercancías, en ésta sólo se opera, aparte de la sustitución de un valor de uso por otro, una *metamorfosis*, un simple cambio de forma de la mercancía. En manos del poseedor de mercancías persiste *el mismo valor*, es decir, la misma cantidad de trabajo social materializado primero en forma de su propia mercancía, luego bajo la forma de dinero en que ésta se convierte, y por último bajo la forma de la mercancía en que ese dinero vuelve a invertirse. Pero este cambio de forma no envuelve cambio alguno, en lo que a la *magnitud de valor* se refiere. Por su parte el cambio que experimenta en este proceso el valor de la mercancía se reduce a un cambio de su *forma dinero.* Esta, que al principio sólo existía en cuanto *precio* de la mercancía puesta en venta, existe luego como suma de dinero, aunque ya expresada antes en el precio de la mercancía, y, por último, como el *precio* de una mercancía equivalente. *De suyo,* este cambio de forma no entraña ni el más leve cambio en punto a la *magnitud del valor,* del mismo modo que un billete de cinco libras no aumenta ni disminuye de valor en lo más mínimo al cambiarse por soberanos, medios soberanos y chelines. Por tanto, si la circulación de la mercancía sólo se traduce en un *cambio de forma* de su valor, su función se reduce, suponiendo que el fenómeno se desarrolle en toda su pureza, a operar un simple *cambio de equivalentes. La* propia economía vulgar, con no sospechar siquiera lo que es el valor, siempre que quiere, a su modo, investigar el fenómeno en toda su pureza, parte del supuesto de que la demanda y la oferta *se equilibran*, cesando por tanto, en absoluto, sus efectos. Por consiguiente, sí con relación al *valor de* uso ambas partes contratantes pueden salir ganando, es imposible que respecto al *valor de cambio* ganen las dos. Aquí rige otra norma: "Donde hay equivalencia, no puede haber lucro."19 Cabe, indudablemente, que las mercancías se vendan por un precio divergente de su valor, pero esta divergencia no es más que una transgresión de la ley del cambio de mercancias.20 En su forma pura, el cambio de mercancías es siempre un cambio de equivalentes y, por tanto, *no da pie* para lucrarse obteniendo más valor.21

Detrás de las tentativas de quienes se esfuerzan por presentar la circulación de mercancías como la *fuente de la plusvalía* se esconde, pues, casi siempre, un *quid pro quo*, una confusión de valor de uso y valor de cambio. Tal ocurre, por ejemplo, en Condillac: "No es exacto que el cambio de mercancías verse sobre el intercambio de valores iguales. Es al revés. De los dos contratantes, uno entrega siempre un valor inferior, para recibir a cambio otro más grande... En efecto, si se cambiasen siempre valores iguales, *ninguno de los contratantes podría obtener una ganancia*, y sin embargo, ambos ganan, o por lo menos ambos debieran ganar. ¿Por qué? El valor de los objetos reside, pura y simplemente, en su relación con nuestras *necesidades.* Lo que para uno es más es para el otro menos y, viceversa ... No se puede partir del supuesto de que ofrezcamos en venta objetos indispensables para las necesidades de nuestro consumo... Nos desprendemos de cosas que nos son inútiles con objeto de obtener a cambio

otras que necesitamos: damos menos por más...Cuando los objetos cambiados sean iguales en valor a la misma cantidad de dinero, es natural pensar que el cambio versa sobre valores iguales... Pero hay que tener en cuenta también otro factor, a saber: que ambos cambiamos *lo que nos sobra* por lo que nos falta."22 Como se ve, Condillac no sólo mezcla y confunde el valor de uso y el valor de cambio, sino que, procediendo de un modo verdaderamente pueril, atribuye a una sociedad basada en un régimen desarrollado de producción de mercancías un estado de cosas en que el productor produce directamente sus medios de subsistencia y sólo lanza a la circulación lo que le sobra después de cubrir sus necesidades, *el excedente*.23 Y, sin embargo, el argumento de Condillac aparece empleado frecuentemente por los economistas modernos, sobre todo cuando se trata de presentar como fuente de *plusvalía* la forma desarrollada de circulación de mercancías, el co *mercio.* "El comercio—dice, por ejemplo un autor– *añade valor a los productos*, pues éstos, siendo los mismos, tienen más valor en manos del consumidor que en manos del productor, razón por la cual el comercio debe ser considerado estrictamente como acto de producción".24 Pero lo cierto es que las mercancías no se pagan dos veces, una por su valor de uso y otra por su valor. Y si para el comprador el valor de uso de la mercancía es más útil que para el vendedor, a éste le interesa más que al comprador su forma en dinero. De no ser así, no la vendería. De modo que lo mismo podríamos decir que el comprador realiza estrictamente un

“acto de Producción” al convertir en dinero, por ejemplo, las medias que le vende el comerciante.

Si lo que se cambia son mercancías o mercancías y dinero con el mismo valor de cambio, es decir, *equivalentes*, es innegable que nadie puede sacar de la circulación más valor del que metió en ella. No es, pues, aquí donde se forma la plusvalía. En su forma pura, el proceso de circulación de mercancías presupone el intercambio de equivalentes. Sin embargo, en la realidad las cosas no se presentan en toda su pureza. Partamos, pues, del *intercambio de no equivalentes*.

Desde luego, en el mercado no hay más que poseedores de mercancías, y el poder que estas personas pueden ejercer unas sobre otras es, pura y simplemente, el poder de sus respectivas mercancías. La diversidad material de las mercancías es el motivo material a que responde el cambio y hace que los poseedores de mercancías dependan los unos de los otros y viceversa, puesto que ninguno de ellos tiene en sus manos el objeto que necesita, y en cambio todos poseen el que necesitan los demás. Fuera de esta diversidad material, de sus valores de uso, entre las mercancías no media más diferencia que la que existe entre su forma natural y su forma transfigurada, o sea entre la mercancía y el dinero. He aquí por qué los poseedores de mercancías sólo se distinguen los unos de los otros como vendedores o poseedores de mercancías y compradores o poseedores de dinero.

Supongamos que, gracias a un misterioso privilegio, al *vendedor* le sea dado vender la mercancía por *encima* de su valor, a 110 por ejemplo, a pesar de que sólo vale 100, es decir, con un recargo nominal del 10 por ciento. El vendedor se embolsará, por tanto, una plusvalía de 10. Pero, después de ser vendedor, se convierte en comprador. Ahora, se enfrenta con un tercer poseedor de mercancías que hace funciones de vendedor y que goza, a su vez, del privilegio de vender su mercancía un 10 por ciento más cara. Nuestro hombre habrá ganado 10 como vendedor, para volver a perder 10 como comprador.25 Visto en su totalidad, el asunto se reduce, en efecto, a que *todos* los poseedores de mercancías se las vendan unos a otros con un 10 por ciento de *recargo* sobre su valor, que es exactamente lo mismo que si las vendiesen por lo que valen. Este *recargo* nominal de *precios* impuesto a las mercancías con carácter general produce los mismos efectos que si, por

ejemplo, los valores de las mercancías se tasasen en plata en vez de tasarse en oro. Las expresiones en dinero, es decir, los precios de las mercancías, crecerían, pero sus proporciones de valor permanecerían invariables.

Supongamos, por el contrario. que es el comprador quien tiene el privilegio de comprar las *mercancías por debajo* de su valor. No hace falta siquiera recordar que el comprador será, a su vez, cuando le llegue el turno, vendedor. Mejor dicho. lo *ha sido ya,* antes de actuar como comprador. Por tanto, antes de ganar, como comprador, el 10 por ciento, habrá perdido la misma suma como vendedor.26 No habrá cambiado absolutamente nada.

La creación de la plusvalía y, por tanto, la transformación del dinero en capital, no puede, como se ve, tener su explicación en el hecho de que el *vendedor venda* las mercancías por *más* de lo que valen o el comprador las adquiera por *menos* de su valor.27

Y el problema no se simplifica, ni mucho menos, deslizando de contrabando factores ajenos a él, diciendo, por ejemplo, con el coronel Torrens: "La demanda efectiva consiste en la capacidad e inclinación(!) del *consumidor* a dar por las mercancías, mediante intercambio directo o indirecto, una determinada porción de ingredientes del capital, superior a la que cuesta su producción."28 En la circulación, productores y consumidores sólo se enfrentan como vendedores y compradores, respectivamente. Afirmar que la plusvalía del productor tiene su origen en el hecho de que los consumidores pagan la mercancía *por encima* de su valor, equivale a mantener embozadamente la sencilla tesis de que los poseedores de mercancías tienen, como *vendedores,* el privilegio de vender demasiado caro. Si el vendedor produce directamente la mercancía o representa a su productor, el comprador, a su vez, ha producido personalmente la mercancía materializada en su dinero, o representa, por lo menos, a su productor. Son, pues, dos productores los que se enfrentan. Lo único que los separa es que el uno compra y el otro vende. Sosteniendo que el poseedor de mercancías, al que damos el nombre de *productor,* venda la mercancía por menos de lo que vale, que bajo el nombre de *consumidor* la paga más cara, no avanzaremos ni un solo paso.29

Por eso los que mantienen consecuentemente la ilusión de que la *plusvalía* brota de un recargo nominal de precios, o sea de un privilegio que permite al *vendedor* vender la mercancía por más de lo que vale, parten de la existencia

de una *clase* que *compra sin vender,* o, lo que es lo mismo, que *consume sin producir.* Ateniéndonos al punto de vista en que estamos colocados, al punto de vista de la circulación simple, la existencia de esa clase es, para nosotros, por el momento, un hecho inexplicable. Pero, adelantemos un poco lo que habrá de exponerse en su lugar. El dinero de que se sirva esa clase para sus continuas compras deberá afluir a ella directamente y de un modo constante desde los poseedores de mercancías, *sin cambio, gratuitamente,* en virtud de determinados títulos jurídicos o por obra de la violencia. Vender esta clase las mercancías por más de lo que valen equivale sencillamente a reembolsarse por el engaño de una parte del dinero arrebatado sin dar nada a cambio.30 Así por ejemplo, las ciudades del Asia Menor pagaban a Roma todos los años un tributo en dinero. Con este dinero, Roma les compraba mercancías, pagándolas por más de su valor. Los habitantes de las ciudades con-quistadas engañaban a los romanos, arrancando a sus conquistadores, por medio del comercio, una parte del tributo. A pesar de esto, los engañados seguían siendo ellos, los vendedores, puesto que los romanos les pagaban sus mercancías con su propio dinero. No es éste, evidentemente, un método para enriquecerse ni para crear plusvalía.

Atengámonos, por tanto, a los límites del cambio de mercancías, en el que los vendedores son compradores y éstos, a su vez, vendedores. Nuestra perplejidad proviene, acaso, de que nos hemos limitado a enfocar las personas como *categorías personificadas* y no con su personalidad *individual.*

Puede ocurrir que el poseedor de mercancías A sea tan astuto, que engañe a sus colegas B o C y que éstos, pese a toda su buena voluntad, no sean capaces de tomarse la revancha. A vende a B vino por valor de 40 libras esterlinas y recibe a cambio trigo por valor de 50 libras. Mediante esta operación A

habrá convertido sus 40 libras en 50, sacando más dinero del que invirtió y transformando su mercancía en capital. Observemos la cosa más de cerca. Antes de realizarse esta operación, teníamos en manos de A vino por valor de 40 libras esterlinas, y en manos de B trigo por valor de 50 libras, o sea, un *valor total* de 90 libras esterlinas. Realizada la operación, el valor total sigue siendo *el mismo:* 90 libras. El valor circulante no ha aumentado ni un átomo: lo único que ha variado es su *distribución* entre *A y B.*

Lo que de un lado aparece como *plusvalía,* es del otro lado *minusvalía;* lo que de una parte representa un más, representa de la otra un menos. Si *A* hubiese robado abiertamente las 10 libras a *B,* sin guardar las formas del intercambio, el resultado seria el mismo. Es evidente que la suma de los valores circulantes no aumenta, ni puede aumentar, por muchos cambios que se operen en su distribución, del mismo modo que la masa de los metales preciosos existentes en un país no aumenta por el hecho de que un judío venda un céntimo del tiempo de la reina Ana por una guinea. La clase capitalista de un país no puede engañarse a si misma en bloque.31

Por muchas vueltas que le demos, el resultado será siempre el mismo. Sí se cambian equivalentes, no se produce plusvalía, ni se produce tampoco aunque se cambien valores no equivalentes.32 La circulación o el cambio de mercancías no crea valor .33

Esa es la razón de que en nuestro análisis de la *forma básica* del *capital,* de la forma en que éste determina la organización económica de la sociedad moderna, prescindamos totalmente, por el momento, de sus manifestaciones vulgares y antediluvianas, por decirlo así: el *capital comercial y el capital a interés.*

En el verdadero *capital comercial* es donde se presenta con mayor pureza la forma *D – M – D,* comprar para vender más caro. Además, todo él se mueve *dentro de la órbita de la circulación.* Pero, como es imposible explicar la transformación del dinero en capital, la creación de plusvalía, ateniéndose exclusivamente a la circulación, el capital comercial se representa como una imposibilidad cuando versa sobre el cambio de *equivalentes,* 34 *y por* eso procura explicársele por el doble *engaño* de los productores de mercancías que las compran y las venden y que son víctimas, por igual, del comerciante que parasitariamente se interpone entre unos y otros. En este sentido, dice Franklin: "*La* guerra *es un robo; el comercio, una estafa."* 35 Para que la *valorización del capital comercial* no se nos represente como una simple estafa de que se hace víctima a los productores de mercancías, tiene que darse una larga serie de eslabones intermedios, que, por el momento, no se dan, puesto que aquí nos hemos de atener a la circulación de mercancía en su aspecto simple.

Y lo que decimos del *capital comercial* es también aplicable, en mayor grado

todavía al *capital a interés.* En el capital comercial, los dos extremos, el del dinero que se lanza al mercado y el del dinero que en cantidad mayor se retira – de él. aparecen por lo enlazados mediante una compra y una venta, mediante el *movimiento* de la circulación. En cambio, en el *capital a interés* la formula D – M – D' se reduce a los dos extremos escuetos D – D' dinero que se cambia por más dinero, fórmula que contradice a la naturaleza del dinero y que es, por tanto, inexplicable *desde el , punto de Vista del cambio de mercancías.* Por eso dice Aristóteles: "como la crematística es de dos clases, una para el comercio y otra para la economía, esta última necesaria y laudable, la primera, en cambio, basada en la circulación y con razón censurada, (pues no descansa en la naturaleza, sino en el mutuo engaño), la *usura* es odiada, y con toda razón, pues aquí el dinero es fuente directa de lucro y no se emplea para lo que se inventó Pues el dinero se creó para el *cambio de mercancías* y el interés hace del dinero más dinero. De ahí su nombre (τσχσς, que en griego quiere decir interés y criatura), pues las criaturas semejan siempre al criador. Y el interés es dinero de dinero, es decir, la más antinatural de todas las ramas de lucro."36

En el curso de nuestra investigación, nos encontraremos con el *capital comercial y con* el *capital a interés,* como formas *derivadas,* y veremos también por qué, *históricamente,* estas formas son *anteriores* a la *forma básica* moderna del capital.

Hemos visto que la plusvalía no puede brotar de la circulación, que, por tanto, al crearse, tiene necesariamente que operar *a sus espaldas* como algo *invisible* en sí misma.37 Pero ¿es que la plusvalía

puede brotar *de otra fuente* que no sea la circulación? La circulación es la suma de todas las relaciones de cambio que se establecen entre los poseedores de mercancías. Fuera de la circulación, el poseedor de mercancías no se relaciona más que con las mercancías de su propiedad. Por lo que se refiere a su *valor,* el problema se reduce a que las mercancías encierran una cantidad de trabajo propio, medida con arreglo a determinadas reglas sociales. Esta cantidad de trabajo se expresa en la *magnitud de valor* de la mercancía y, como la magnitud de valor se representa por el dinero aritmético**,** no se traduce en un *precio, v. gr.* de 10 libras esterlinas. Pero su trabajo no se traduce en el valor de la mercancía, ni en un superávit de su

propio valor, v. *gr.* en un precio de 10 que representa, al mismo tiempo, un precio de 11, en un valor *superior a sí mismo.* El poseedor de mercancías puede, con su trabajo, *crear valores,* pero no *valores que engendren nuevo valor.* Puede aumentar el valor de una mercancía, añadiendo al valor existente nuevo valor mediante un nuevo trabajo, v. *gr.* convirtiendo el cuero en botas. *La misma materia,* el cuero, encerrará ahora más valor, puesto que contiene una cantidad mayor de trabajo. Las botas valen más que el cuero, indudablemente, pero el valor del cuero sigue siendo el que era. No ha engendrado un *nuevo valor,* ni ha arrojado plusvalía durante la fabricación de las botas. Es imposible, por tanto, que el productor de mercancías, *fuera* de la órbita de la circulación, sin entrar en contacto con *otros* poseedores de mercancías, *valorice su valor,* transformando, por tanto, en capital, el dinero o la mercancía.

Como se ve, el capital no puede brotar de la circulación, ni puede brotar tampoco fuera de la circulación. Tiene necesariamente que brotar en ella y fuera de ella, al mismo tiempo.

Llegamos, pues, a un doble resultado.

La transformación del dinero en capital ha de investigarse a base de las leyes inmanentes al cambio de mercancías, tomando, por tanto, como punto de partida el *cambio de equívalentes.* 38 *Nuestro*. poseedor de dinero, que, por el momento, no es más que una larva de capitalista, tiene necesariamente que comprar las mercancías por lo que valen y que venderlas por su valor, y sin embargo, sacar al final de este proceso más valor del que invirtió. Su metamorfosis en mariposa tiene que operarse en la órbita de la circulación y *fuera* de ella a un tiempo mismo. Tales son las condiciones del problema**.** *Hic Rhodus, hic salta! (35)*

3. Compra y venta de la fuerza de trabajo

La *transformación de valor* del dinero llamado a convertirse en *capital no* puede operarse en este mismo dinero, pues el dinero, como medio de compra y medio de pago, no hace más que *realizar* el precio de la mercancía que compra o paga, manteniéndose inalterable en su forma genuina, como cristalización de una magnitud permanente de valor.39 La transformación del dinero en capital no puede brotar tampoco de la segunda fase de la

circulación, de la reventa de la mercancía, pues este acto se limita a convertir nuevamente la mercancía de su forma natural en la forma dinero. Por tanto, la transformación tiene necesariamente que operarse en la *mercancía* comprada en la primera fase, D – M, pero no en su *valor,* puesto que el cambio versa sobre equivalentes y la mercancía se paga por lo que

vale. La transformación a que nos referimos sólo puede, pues, brotar de su *valor de uso como tal,* es

decir, de su *consumo.* Pero, para poder obtener valor del consumo de una mercancía, nuestro poseedor de dinero tiene que ser tan afortunado que, *dentro de la órbita de la circulación,* en el mercado descubra una mercancía cuyo *valor de uso* posea la peregrina cualidad de ser *fuente de valor, cuyo* consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización de trabajo, y,* por tanto, *creación de valor. Y,* en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía *específica:* la *capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo.*

Entendemos por *capacidad o fuerza de trabajo* el conjunto de las condiciones físicas y espirituales que se dan en la corporeidad, en la personalidad viviente de un hombre y que éste pone en acción al producir valores de uso de cualquier clase.

Sin embargo, para que el poseedor de dinero pueda encontrar en el mercado, como una *mercancía,* la fuerza de trabajo, tienen que concurrir diversas condiciones. El cambio de mercancías no implica de suyo más *relaciones de dependencia* que las que se desprenden de su propio carácter. Arrancando de esta premisa, la *fuerza de trabajo sólo* puede aparecer en el mercado, como una *mercancía,* siempre y cuando que sea ofrecida y vendida *como una mercancía por su propio poseedor,* es decir, por la persona a quien pertenece. Para que éste, su poseedor, pueda venderla como una mercancía, es necesario que disponga de ella, es decir, que sea *libre propietario* de su capacidad de trabajo, de su persona.40 El poseedor de la fuerza de trabajo y el poseedor del dinero se enfrentan en el mercado y contratan de igual a igual como *poseedores de mercancías,* sin más distinción ni diferencia que la de que uno es comprador y el otro vendedor: ambos son, por tanto, *personas jurídicamente iguales.* Para que esta relación se mantenga a lo largo del tiempo es, pues, necesario que el dueño de la fuerza de trabajo sólo la venda

por *cierto tiempo,* pues si la vende en bloque y para siempre, lo que hace es venderse a sí mismo, convertirse de libre en esclavo, de poseedor de una mercancía en mercancía. Es necesario que el dueño de la fuerza de trabajo, *considerado como persona,* se comporte constantemente respecto a su fuerza de trabajo como respecto a algo que le pertenece y que es, por tanto, su mercancía, y el único camino para conseguirlo es que sólo la ponga a disposición del comprador y sólo la ceda a éste para su consumo pasajeramente, por un determinado tiempo, sin renunciar por tanto, a su *propiedad,* aunque ceda a otro su disfrute.41

La segunda condición esencial que ha de darse para que el poseedor de dinero encuentre en el mercado la *fuerza de trabajo como una mercancía,* es que su poseedor, no pudiendo vender *mercancías* en que su trabajo se materialice, *se vea obligado* a vender *como una mercancía su propia fuerza de trabajo,* identificada con su corporeidad viva.

Para poder vender *mercancías distintas* de su fuerza de trabajo, el hombre necesita poseer, evidentemente, *medios de producción,* materias primas, instrumentos de trabajo, etc. No puede hacer botas sin cuero. Además, necesita *medios de vida.* Nadie, por muy optimista que sea, puede vivir de los productos del porvenir, ni por tanto de valores de uso aún no producidos por completo, y, desde el día en que pisa la escena de la tierra, el hombre consume antes de poder producir y mientras produce. Si sus productos se crean con el carácter de *mercancías,* necesariamente tienen que venderse después de su producción, y por tanto, sólo pueden satisfacer las necesidades del productor *después de vendidos.*

Al tiempo necesario para la producción hay que añadir el tiempo necesario para la venta.

Para convertir el *dinero en capital,* el poseedor de dinero tiene, pues, que encontrarse en el *mercado, entre las mercancías,* con el *obrero libre; libre* en un doble sentido, pues de una parte ha de poder disponer libremente de su fuerza de trabajo como de *su* propia mercancía, y, de otra parte, no ha de tener otras mercancías que ofrecer en venta; ha de hallarse, pues, suelto, escotero y libre de todos los *objetos* necesarios para realizar por cuenta propia su fuerza de trabajo.

Al poseedor de dinero, que se encuentra con el mercado de trabajo como departamento especial del mercado de mercancías, no le interesa saber *por qué* este obrero libre se enfrenta con él en la órbita de la circulación. Por el momento, tampoco a nosotros nos interesa este problema. Nos atenemos teóricamente a los hechos, a los mismos hechos a que el poseedor de dinero se atiene prácticamente.

Pero, hay algo indiscutible, y es que la naturaleza no produce, de una parte, poseedores de dinero o de mercancías, y de otra parte simples poseedores de sus fuerzas personales de trabajo. Este estado de cosas no es, evidentemente obra de la *historia natural*, ni es tampoco un estado de cosas social común a todas las épocas de la historia. Es, indudablemente, el fruto de un desarrollo histórico precedente, el producto de una larga serie de transformaciones económicas, de la destrucción de toda una serie de formaciones más antiguas en el campo de la producción social.

Las categorías económicas que hemos estudiado dejan también su huella histórica. En la existencia del producto como *mercancía* van implícitas condiciones históricas determinadas. Para convertirse en mercancía, es necesario que el producto *no se cree como medio directo de subsistencia para el propio productor.* Sí hubiéramos seguido investigando hasta averiguar bajo qué condiciones los productos *todos o* la mayoría de ellos revisten la forma de *mercancía*, habríamos descubierto que esto sólo acontece a base de un régimen de producción específico y concreto, el *régimen de producción capitalista.* Pero esta investigación no tenía nada que ver con el análisis de la mercancía. En efecto, puede haber producción y circulación de mercancías aunque la inmensa mayoría de los artículos producidos se destinen a cubrir las propias necesidades de sus productores, sin convertirse por tanto en *mercancías*, es decir, aunque el proceso social de la producción no esté presidido todavía en todas sus partes por el valor de cambio. La transformación del *producto en mercancía* lleva consigo una *división del trabajo dentro de la sociedad* tan desarrollada, que en ella se consuma el divorcio entre el valor de uso y el valor de cambio, que en la fase del *trueque directo* no hace más que iniciarse. Pero esta fase de progreso se presenta ya en las más diversas formaciones económicas sociales de que nos habla la historia.

Si analizamos *el dinero,* vemos que éste presupone un cierto nivel de progreso en el cambio de mercancías. Las diversas *formas especiales del dinero:* simple equivalente de mercancías, medio de circulación, medio de pago, atesoramiento y dinero mundial, apuntan, según el alcance y la primacía relativa de una u otra función, a fases muy diversas del proceso de producción social. Sin embargo, la experiencia enseña que, para que todas estas formas existan, basta con una circulación de mercancías relativamente poco desarrollada. No acontece así con el *capital.* Las condiciones *históricas* de existencia de éste no se dan, ni mucho menos, con la circulación de mercancías y de dinero. El capital s6lo surge allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentra en el mercado al *obrero libre* como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta *condición histórica* envuelve toda una historia universal. Por eso el cap *ital* marca, desde su aparición, una *época* en el proceso de la producción social

.42

Detengámonos a analizar un poco de cerca esta peregrina mercancía que es *la fuerza de trabajo.* Posee, como todas las demás mercancías, un *valor.43* ¿Cómo se determina este valor?

El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, lo determina *el tiempo de trabajo necesario* para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico.

Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo social medio *materializado* en ella. La fuerza de trabajo sólo existe como actitud del ser viviente. Su producción presupone, por tanto, la existencia de este. Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o

conservación de aquél. Ahora bien; para su conservación, el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida: o lo que es lo mismo, el *valor de la fuerza de trabajo* es el *valor* de los *medios de vida necesarios* para asegurar la subsistencia de su poseedor. Sin embargo, la fuerza de trabajo solo se realiza ejercitándose, y sólo se ejercita *trabajando.*

Al ejercitarse, al trabajar, se gasta una determinada cantidad de músculos, de nervios, de cerebro humano, etc., que es necesario reponer, Al intensificarse este gasto, tiene que intensificarse también, forzosamente, el ingreso. *44* Después de haber trabajado hoy, el propietario de la fuerza de trabajo tiene que volver a repetir mañana el mismo proceso, en idénticas condiciones de fuerza y salud. Por tanto, 1a suma de víveres y medios de vida habrá de ser por fuerza suficiente para mantener al individuo trabajador en su estado normal de vida y de trabajo. Las necesidades naturales, el alimento, el vestido, la calefacción, la vivienda, etc., varían con arreglo a las condiciones del clima y a las demás condiciones naturales de cada país. Además, *el volumen de* las *llamadas necesidades naturales,* así como el modo de satisfacerlas, son de suyo *un producto histórico* que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones. los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres.45 A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los *medios de vida necesarios* constituye un factor fijo.

El poseedor de la fuerza de trabajo es un ser mortal. Por tanto, para que su presencia en el mercado sea continua, como lo requiere la transformación continua de dinero en capital, es necesario que el vendedor de la fuerza de trabajo se perpetúe, "como se perpetúa todo ser viviente, por la *procreación".46* Por lo menos, habrán de reponerse por un número igual de fuerzas nuevas de trabajo las que retiran del mercado el desgaste y la muerte. La suma de los medios de vida necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en

el mercado.47

Para modificar la naturaleza humana corriente y desarrollar la habilidad y la destreza de hombre para

un trabajo determinado, desarrollando y especializando su fuerza de trabajo, hácese necesaria una determinada cultura o instrucción, que, a su vez, exige una suma mayor o menor de equivalentes de mercancías. Los gastos de

educación de la fuerza de trabajo varían según el carácter más o menos calificado de ésta. Por tanto, estos gastos de aprendizaje, que son insignificantes tratándose de la fuerza de trabajo corriente, entran en la suma de los valores invertidos en su producción.

El *valor de la fuerza de trabajo* se reduce al *valor de una determinada suma de medios de vida.*

Cambia, por tanto, al cambiar el valor de éstos, es decir, al aumentar o disminuir el tiempo de trabajo necesario para su producción.

Una parte de los medios de vida, v. *gr. los* víveres, el, combustible, etc., se consume diariamente y tiene que reponerse día tras día. Otros medios de vida, tales como los vestidos, los muebles, etc., duran más, y por tanto sólo hay que reponerlos más de tarde en tarde. Unas mercancías hay que comprarlas o pagarlas diariamente, otras semanalmente, trimestralmente, etc. Pero, cualquiera que sea el modo como estos gastos se distribuyen durante el año, por ejemplo, lo cierto es que han de cubrirse día tras día con los ingresos medios. Suponiendo que la masa de las mercancías que exige diariamente la producción de la fuerza de trabajo sea = A, la de las mercancías que reclama semanalmente = B, la de las que exige trimestralmente = C, etc., tendríamos que la media diaria de estas mercancías seria = 365 A + 52 B + 4

C + etc. / 365. Supongamos que en esta masa de mercancías indispensables para cubrir las necesidades medias de cada día se contengan 6 *horas de trabajo social;* según esto, *la fuerza de trabajo de un día* vendrá a representar *medio día de trabajo social medio; o,* dicho de otro modo, la producción diaria de la fuerza de trabajo exigirá medio día de trabajo. Esta cantidad de trabajo necesaria para su producción diaria constituye el *valor de un día de fuerza de trabajo, o* sea, el valor de la fuerza de trabajo diariamente reproducida. Y si representamos medio día de trabajo social medio por una masa de oro de 3 chelines o un tálero, tendremos que es *un tálero* el *precio* correspondiente al valor diario de la fuerza de trabajo. Si el poseedor de la fuerza de trabajo la ofrece en el mercado por *un tálero* diario, su *precio en venta* será igual a su *valor y,* según el supuesto de que aquí partimos, el poseedor de dinero ávido de convertirlo en capital *paga,* en efecto, *este valor.*

El *límite* último o *mínimo* de¡ valor de la fuerza de trabajo lo señala el valor

de aquella masa de mercancías cuyo diario aprovisionamiento es indispensable para el poseedor de la fuerza de trabajo, para el hombre, ya que sin ella no podría renovar su proceso de vida; es decir, el *valor de los medios de vida físicamente indispensables. Si* el precio de la fuerza es inferior a este *mínimo,* descenderá por debajo de su valor, ya que, en estas condiciones, sólo podrá mantenerse y desarrollarse de un modo *raquítico. Y el* valor de toda mercancía depende del tiempo de trabajo necesario para suministrarla en condiciones normales de buena calidad.

Es de un sentimentalismo extraordinariamente barato tachar de burda esta *valoración de la fuerza de trabajo* derivada de la propia naturaleza del fenómeno y exclamar, con Rossi: "Concebir la capacidad de trabajo *(puissance de travail)* haciendo caso omiso de los medios de subsistencia del trabajo durante el proceso de producción, equivale a concebir un parto cerebral *(étre de raison).* Quien dice trabajo, quien dice capacidad de trabajo, dice al propio tiempo obrero y medios de subsistencia del obrero, obrero y salario."48 No; quien dice capacidad de trabajo no dice trabajo, del mismo modo que no es lo mismo capacidad para digerir que digestión. Para digerir no basta, ciertamente, con tener un buen estómago. Cuando decimos capacidad de trabajo, no hacemos caso omiso de los medios de vida necesarios para alimentarla. Lejos de ello, expresamos el valor de éstos en el valor de aquélla. Y si no logra venderla, al obrero no le sirve de nada; antes al contrario, considera como una cruel fatalidad el que su capacidad de trabajo exija una determinada cantidad de medios de vida para su producción y siga exigiéndolos constantemente para su reproducción. Y descubre, con Sismondi, que "la *capacidad de trabajo...* no es *nada, si* no se la vende".49

El carácter peculiar de esta mercancía específica, de la fuerza de trabajo, hace que su *valor de uso* no *pase* todavía de hecho a manos del comprador al cerrarse el contrato entre éste y el vendedor. Como toda mercancía, tenía ya un valor *antes* de lanzarse a la circulación, puesto que, para producirla, fue necesaria un determinada cantidad de trabajo social. Pero su *valor de uso* no se manifiesta hasta después, pues reside en el empleo o aplicación de la fuerza de trabajo. Por tanto, la enajenación de la fuerza de trabajo y su ejercicio real y efectivo, es decir, su existencia como valor de uso, no coinciden en el tiempo. Y ya sabemos que, tratándose de mercancías50 en que la enajenación formal del valor de uso mediante la venta y su entrega real

y efectiva al comprador se desdoblan en el tiempo, el dinero del comprador funciona casi siempre como *medio de pago.* En los países en que impera el régimen de producción capitalista, la fuerza de trabajo no se *paga* nunca hasta que ya ha funcionado durante el plazo señalado en el contrato de compra, v. *gr*. al final de cada semana. Es decir, que el obrero *adelanta* en todas partes al capitalista el valor de uso de la fuerza de trabajo y el comprador la consume, la utiliza, antes de *habérsela pagado* al obrero, siendo, por tanto, éste el que *abre crédito* al capitalista. Y que esto no es ninguna fantasía lo demuestra el hecho de que, de vez en cuando, los

obreros *pierdan los* salarios devengados, al quebrar el capitalista,51 y lo evidencia también toda una serie de efectos menos circunstancíales.52 Sin embargo, el que el dinero funcione como medio de compra o como medio de pago no altera para nada el carácter del cambio de mercancías. El precio de la fuerza de trabajo se fija contractualmente, aunque no se realice hasta después de entregada la mercancía, como ocurre con el alquiler o la renta de una casa. La fuerza de trabajo queda vendida, aunque no se pague hasta más tarde. Sin embargo, para enfocar el fenómeno en toda su pureza, es conveniente partir del supuesto provisional de que al poseedor de la fuerza de trabajo se le abona el precio contractualmente estipulado en el momento mismo de venderla.

Ya sabemos cómo se determina el *valor* que el poseedor del dinero paga al poseedor de esta característica mercancía que es la *fuerza de trabajo. Qué valor de uso* obtiene aquél a cambio del dinero que abona es lo que ha de revelar el *consumo* efectivo de la mercancía, el *proceso de consumo de, la fuerza de trabajo.* El poseedor del dinero compra en el mercado de mercancías y paga por todo lo que valen los objetos necesarios para este proceso, las materias primas, etc. *El proceso de consumo de la fuerza de trabajo* es, al mismo tiempo, el *proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía.*

El consumo de la fuerza de trabajo, al igual que el consumo de cualquier otra mercancía, se opera *al margen del mercado o* de la *órbita de la circulación.* Por eso, ahora, hemos de abandonar esta ruidosa escena, situada en la superficie y a la vista de todos, para trasladarnos, siguiendo los pasos del poseedor del dinero y del poseedor de la fuerza de trabajo, al *taller oculto de*

la producción, en cuya puerta hay un cartel que dice: "No admittance except on business." (36) Aquí, en este taller, veremos no sólo *cómo el capital produce,* sino también *cómo se produce él mismo,* el capital. Y se nos revelará definitivamente el *secreto de la producción de la plusvalía.*

La *órbita de la circulación o del cambio de mercancías,* dentro de cuyas fronteras se desarrolla la compra y la venta de la fuerza de trabajo, era, en realidad, el verdadero *paraíso de los derechos del hombre. Dentro* de estos linderos, sólo reinan la *libertad,* la *igualdad,* la *propiedad, y Bentham.* La *libertad,* pues el comprador y el vendedor de una mercancía, *v. gr.* de la *fuerza de trabajo,* no obedecen a más ley que la de su *libre voluntad.* Contratan como *hombres* libres e iguales ante la ley. El *contrato* es el resultado final en que sus voluntades cobran una expresión jurídica *común.* La *igualdad,* pues compradores y vendedores sólo contratan como *poseedores de mercancías,* cambiando equivalente por equivalente. La *propiedad,* pues cada cual dispone y solamente puede disponer de lo que es *suyo. Y*

Bentham, pues a cuantos intervienen en estos actos sólo los mueve su interés. La única fuerza que los une y los pone en relación es la fuerza de su *egoísmo,* de su provecho personal, de su *interés privado.*

Precisamente *por eso,* porque cada cual cuida solamente de si y ninguno vela por los demás, contribuyen todos ellos, gracias a una *armonía preestablecida de las cosas o* bajo los auspicios de una providencia omniastuta, a realizar la obra de su provecho mutuo, de su conveniencia colectiva, de su interés social.

Al abandonar esta órbita de la circulación simple o cambio de mercancías, adonde el librecambista *vulgaris* va a buscar las ideas, los conceptos y los criterios para enjuiciar la sociedad del capital y del

trabajo asalariado, parece como si cambiase algo la fisonomía de los *personajes* de nuestro drama. El antiguo poseedor de dinero abre la marcha convertido en *capitalista, y tras* él viene el poseedor de la fuerza de trabajo, transformado en *obrero suyo;* aquél, pisando recio y sonriendo desdeñoso, todo ajetreado; éste, tímido y receloso, de mala gana, como quien va a vender su propia pelleja y sabe la suerte que le aguarda: que se la *curtan.*

Notas al pie capítulo IV

1 Hay dos proverbios franceses que expresan claramente la distinción entre el poder que representa la propiedad de la tierra, poder basado en vínculos personales de vasallaje y señorío, y el poder impersonal del dinero: *nulle terte sans seigneur y l'argent n'a pas* de *maître*. (27)

2 “Con dinero se compran mercancías, y con mercancías dinero.” (Mercier *de* la Rívíere, *L'odre naturel et essentiel des sociétés polítiques*, p. 543 .*)*

3 “ Cuando se compra una cosa para volver a venderla, la suma invertida en ella se llama dinero adelantado; si *no* se compra para revenderla, puede dársele el nombre de dinero gastado.” (James Steuart, *Works*, etc., cds. por el general Sir James Steuart. su hijo. Londres, 1801, vol. 1, p. 274.)

4 “No se cambia dinero por dinero”, dice Mercier de la Riviere, dirigiéndose a los

mercantilistas. (*L’ordre naturel*, etc., p. 486.) En una obra que trata *ex profeso* del “comercio” y de la

“especulación”. leemos: “Todo comercio versa sobre el intercambio de objetos de distintas clases, y la ventaja (¿para el comerciante?) brota precisamente de esta divercidad. Cambiar una libra de pan por una libra de pan... no supondría ventaja alguna... ; de aquí el ventajoso contraste que media entre el *comercio* y el *juego*, el cual sólo consiste en cambiar dinero por dinero.” (Th. Corbet, An Inquiry into *the Causes* and Modes of *the Wealth of Individuals; or* the Principles of Trade and Speculation explained. (28) Londres, 1841, p. 5.) Aunque Corbet no advierte que D – D, es decir, el cambio de dinero por dinero, es la forma característica de circulación no sólo del capital *comercial*, sino de *todo* capital, reconoce por lo menos que esta forma se da en una clase de comercio, en la *especulación*, a la par que en el *juego*; y luego viene MacCulloch y descubre que *comprar para vender* es especular, con lo cual cae por tierra la diferencia entre la especulación y el comercio. *“Toda operación por medio de la cual una persona compra un producto para volver a venderlo*, constituye de hecho un acto de especulación.” MacCulloch, *A Dictionary practical, etc. of Commerce*, Londres. 1847. p. 1009.) Pinto, el Píndaro de la Bolsa de Amsterdam, se

expresa en términos incomparablemente más ingenuos: "*El comercio es un juego* (frase tomada de Locke), y jugando con mendigos no se puede ganar nada. Si durante mucho tiempo se les quitase a todos cuanto llevan encima, no habría más remedio que devolver amigablemente la mayor parte de las ganancias, para poder reanudar el juego." Pïnto, Traité de la Circulation et du Crédit, Amsterdam, 1771, p. 231.)

5 "El capital se divide... en el capital primitivo y la ganancia o incremento del capital. . . , aunque en la práctica esta ganancia se incorpore inmediatamente al capital y se ponga en circulación con éste." (F. Engels, "Umrisse zu einer Kritik der Nationalokonomie", en *Deutsch–Franzósische Jahrbücher, (29*) eds. por Arnold Ruge y Carlos Marx, París, 1844, p.

99.)

6 Aristóteles distingue entre la *crematística* y la *economía.* Arranca de ésta y entiende que, en cuanto arte de lucro, se limita a procurar los elementos necesarios para la vida y los artículos útiles para la casa o para el Estado. "La verdadera riqueza está formada por estos valores de uso, pues la cantidad de fortuna de ésta, suficiente para vivir bien, *no es ilimitada*.

Pero hay otra clase de arte de lucro, a la que suele darse, acertadamente, el nombre de crematístice y para la cual no parecen existir *límites* en punto a la riqueza y a la posesión. El comercio *de mercancías*, que significa literalmente el negocio del tendero, y Aristóteles acepta esta fórmula porque en ella prevalece el valor de uso, no forma de suyo parte integrante de la crematística, ya que en él el intercambio se limita a lo necesario para las partes que en él intervienen (para comprador y vendedor.)" Por eso, sigue razonando Aristóteles, la forma primitiva del comercio de mercaderías fue el trueque, hasta que, al desarrollarse, surgió forzosamente el dinero. Con la invención del dinero, el trueque hubo de convertirse forzosamente en comercio de mercaderías, y éste, a su vez, rompiendo con su tendencia primitiva, se desarrolló bajo la forma de crematística, o sea, del arte de hacer dinero. Esta, la crematística, se distingue de la economía, en que "para ella la fuente de la riqueza es la *circulación* y parece girar en torno al dinero, pues el *dinero es el comienzo y el fin de esta clase de cambio*.

Por eso, la riqueza a que aspira la crematística es *ilimitada*, como lo es en su

ambición todo arte que considera su fin, no

como medio, sino como fin supremo, pues se esfuerza por acercarse cada vez más a él; en cambio, las artes que sólo persiguen medios para un fin no son ¡limitadas, pues el propio fin se encarga de trazarles un límite; así, esta crematística no encuentra ningún dique a su ambición, que es enriquecerse de un modo absoluto. Es la economía, y no la crematística, la que tienen un límite... ; la primera aspira a algo distinto del dinero, la segunda no aspira más que a aumentar éste... La confusión de ambas formas, que influyen la una en la otra, lleva a algunos autores a la creencia de que el fin único de la economía es la conservación e incrementación del dinero hasta el infinito". (Aristóteles, *De República, e* d. Bokker, libro I, caps. 8 y 9.)

7 "Las mercancías" (en el sentido de valores de uso) "no son la finalidad determinante del capitalista que negocia...

; su finalidad determinante es el dinero." (Th. Chalmers, *On Political Econorny*, etc., 2° ed., Londres, 1832, p. [165] 166.) 8 "Aunque el comerciante no desdeñe la ganancia ya obtenida, su mirada está siempre pendiente de la ganancia futura." (A. Genovesi, *Lezioni di Economía Civile* (1765), ed. de los Economistas italianos, de Custodi, Parte Moderna, vol.

VIII, p. 139.)

9 "Es la pasión insaciable de ganancia, la *auri sacra farnes*, (30) la que impulsa siempre al capitalista"(MacCulloch, *The Principles of Political Econorny*, Londres, 1830, p. 179). Por supuesto. esta conciencia no impide al propio MacCulloch y consortes, puestos en una perplejidad teórica, *v. gr*. al estudiar la superproducción, convertir al mismo capitalista en un excelente ciudadano cuya única preocupación es producir *valores de uso* y en quien se desarrolla incluso una verdadera hambre canina de zapatos, sombreros, huevos, percal y otras categorías de valores de uso de los más vulgares.

10 Salvar es uno de los términos característicos de los griegos para expresar al atesoramiento. En inglés ocurre lo mismo: *to save* significa "salvar" y "ahorrar".

11 "Lo que las cosas no tienen de infinito en su progreso, lo tienen en su

ciclo." (Galíani, *Della moneta,* p. 156.) 12 "No es la materia, sino el valor de esta materia, lo que forma el capital. (J. B. Say, *Traité d'Economie Politique,* 3° ed., París 1817. volumen II, p. 429.)

13 "El medio de circulación (¡) empleado para fines productivos es el capital." (MacLeod, *The Theory and Practice of Banking***,** Londres, 1855, vol. I, cap. I [p. 55]. "Capital es mercancía." (James Mill, *Elements o* f *Political Economy***,** Londres, 1821, p. 74.)

14 "Capital ... valor permanente que se multiplica." (Sismondi, *Nouveaux Principes de l'Economie Politique* [Paris, 1819], vol. I, p. [88] 89.)

15 "El cambio es un negocio maravilloso, en el que ambas partes contratantes ganan siempre (1) (Destutt de Tracy, *Traité de la volonté et de ses effets*, París, 1826, p. 68). Es la misma obra publicada más tarde con el título de *Traité d'Economie Polítique.*

16 Mercier de la Rivière, *L'Ordre naturel,* etc., p. 544.

17 "El que uno de estos dos valores sea dinero o ambos sean simples mercancías es, de suyo, lo más indiferente del mundo." (Mercier de la Riviére, *ob. cit.,* p. 543.)

18 "No son los contratantes los que deciden acerca del valor; este es ya anterior al contrato." (Le Trosne, *De l'intérét social,* p. 906.)

19 "Dove ègualitá non è lucro." (3 l) (Galiani, Della Moneta, en Custodi, Parte Moderna, t. IV, p. 244.) 20 "El cambio resulta desfavorable para una de las dos partes cuando se interpone alguna circunstancia extraña que aumenta o disminuye el precio: en este caso, se quiebra la igualdad, pero este quebranto obedece a la causa mencionada. y no al cambio mismo." (Le Trosne, De l interet Social, p. 904.)

21 "El cambio es, por su naturaleza, un contrato de igualdad. celebrado entre un valor y otro valor igual a él. *No es, por tanto, ningún medio de enriquecerse, ya que se da tanto como se recibe*.– (Le Trosne, ob. cit., p. 903.) 22 Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement*, 1776, ed., Daire y Molinari, en *M¿langes d'Economie Politique*, París, 1847. p. 267 [291].

23 Por eso Le Trosne contesta muy certeramente a su amigo Condillac: “En una sociedad desarrollada, no hay nada superfluo.” Y. al mismo tiempo, le dedica esta pulla: “Si las dos partes que intervienen en el cambio obtienen la misma cantidad de más por la misma cantidad de menos. obtendrán las dos lo mismo .” Un hombre como Condillac, que no tiene ni la menor idea de lo que es el *valor de cambio,* es el fiador más adecuado que podía encontrar el señor profesor Wilhelm Roscher para apoyar en él sus conceptos infantiles. Véase su obra *Die Grundtagen der Nationalokonomie,* 3° ed., 1858

24 S. P. *Newman, Elements of Political Economy*. Andover y Nueva York. 1835. p. 175.

25 “Los vendedores no se enriquecen... subiendo el valor nominal del producto... pues lo que ganan como vendedores lo pierden íntegramente en su calidad de compradores.” (*The Essential Principles of the Wealth of Nations,* etc..

Londres, 1797. P. 66.)

26 “El vendedor que se vea obligado a desprenderse por 18 libras de una cantidad de productos que represente en realidad un valor de 24, al invertir la misma suma de dinero como comprador obtendrá también el valor de 24 libras por l8."

(Le Trosne, *De* 1'intérét social, p. 897.)

27 "Por tanto, ningún vendedor puede, normalmente, elevar el precio de sus mercancías sin verse obligado a pagar también más caras las mercancías de los otros vendedores; y, por idóntica razón, ningún consumidor puede, normalmente, comprar más barato sin verse obligado, al mismo tiempo, a bajar de precios las mercancías que vende.” (Mercier de la Riviere, L'Ordre naturel, etc., p. 555.)

28 R. Torrens, *An* Essay on *the Production* of *Wealth,* Londres, 1821, p. 349

29 “La idea de que son los *consumidores* los que pagan las ganancias es, evidentemente, una

idea de todo punto absurda. ¿Quiénes son consumidores?" (G. Ramsay, *An Essay on the* Distribution *of* the *Wealth*, Edimburgo, 1836. p. 183.)

30 “Cuando alguien no encuentra demanda para sus productos, ¿qué le aconseja el señor Malthus? ¿Pagar a otra persona para que se los compre?. pregunta un ricardiano indignado a Malthus, quien al igual que su discípulo, el cura Chalmers, se dedica a glorificar económicamente a la clase de simples compradores o consumidores. Véase *An Inquiry into those principles respecting the Nature of Demand and the Necessity of* Consumption, *lately advocated by Mr. Malthus*, (32) etc., Londres, 1821, p. 55

31 De parecer contrario era Destutt de Tracy, a pesar de ser –o acaso por serlo– *membre de* I'Institut. Los capitalistas industriales, dice, obtienen sus ganancias “vendiéndolo todo más caro de lo que les ha costado producirlo. ¿Y a quién lo venden? En primer lugar, se lo venden unos a otros”. (*Traitéi de la Volonté*, etc., p. 239.) 32 “El cambio de dos valores iguales no aumenta ni disminuye la masa de los valores existentes en la sociedad. El cambio de dos valores desiguales... no altera tampoco la suma de los valores sociales, aunque añada al patrimonio de una persona lo que resta al patrimonio de otra.” (J. B. Say, *Traité d'Economíe Politique*, t. II, pp. 443 ss.) Say toma esta afirmación de los fisiócratas casi al pie de la letra, sin preocuparse, naturalmente, de las consecuencias que de ella se derivan. Por el siguiente ejemplo, puede comprobarse de qué modo explotaba este autor, para aumentar su propio “valor” ,las obras de esta escuela, ya olvidadas en su tiempo. La “famosísima frase” de monsieur Say: “On n' achéte des produits *qu'avec des* produits” (obra cit., t. II, p. 441) reza así, en su original fisiocrático: *“Les* productions ne se paient *qu'avec des p* roductions”. (Le Trosne, De l'intérit *Social, p. 899.) (33)*

33 “El cambio no infunde a los productos absolutamente ningún valor.”(F. Wayland, *The Elements of Political Economy*, Boston, 1853 , *p.* 168 *.)*

34 “Bajo el imperio de *equivalentes inmutables*, no habría comercio posible.” (G. Opdyke, *A Treatise on Political Economy*, Nueva York, *1851, p. 69.)* "La diferencia entre el valor real de cambio se basa en un hecho, a saber: que el valor de una cosa es distinto del llamado equivalente que por ella se entrega en el comercio; es decir, que este equivalente no es tal equivalente.– (F. Engels Urnrisse zu einer Kritik der Nationalólionomie, c. l., p. 96.) 35

Benjamin Franklin, Works, t. II. ed, Sparks en *Positions to be examined concerning National Wealth*. (34) 36 Aristóteles, De *República,* libro 1, cap. 10

37 "Bajo las condiciones usuales del mercado, la ganancia no nace del cambio. Si no *existiese con anterioridad, no podría existir tampoco después de esta transacción*." (Ramsay, *on An Essay the D* istribution *of* Wealth, p. 184.) 38 Después de la explicación anterior, el lector se dará cuenta de que esto sólo quiere decir que la creación de capital tiene necesariamente que ser posible aun cuando el precio de las mercancías sea *igual* a s *u* valor. La creación del capital no puede explicarse por la *divergencia entre los* precios y los valores de las mercancías. Si los precios difieren realmente de lo *s* valores, *lo* primero que hay que hacer *es* reducirlos a éstos: es decir, prescindir de esta circunstancia como de un factor fortuito, para enfocar en toda *su pureza* el fenómeno de la creación del capital sobre la base del cambio de mercancías, sin dejarse extraviar en *su* observación por circunstancias secundarias, perturbadoras y ajenas al verdadero proceso que se estudia. Sabemos, por lo demás, que esta operación no es, ni mucho menos, una simple operación científica.

Las oscilaciones, constantes de los precios en el mercado, su alza y su baja, se compensan y nivelan mutuamente, reduciéndose por sí mismas al *precio medio* como a su ley interior. Esta ley es la que guía, por ejemplo, al comerciante *o* al industrial, en todas las empresas de cierta duración. El comerciante *o* el industrial sabe que. enfocando en conjunto un período un *poco* largo, las mercancías no se venden realmente *por encima* ni *por debajo* de *su* precio medio. sino a este precio. Por tanto, sí a él le interesase especular en balde, es decir, sin lucro, tendría necesariamente que plantearse el problema de la creación del capital así: ¿Cómo puede nacer el capital, estando los *precios* regulados por el precio medio, que tanto vale decir, en *última* instancia, por el valor de la mercancía? Y digo “en última instancia”, porque los precios

medios no coinciden directamente con las magnitudes de valor de las mercancías, como entienden A. Smith, Ricardo y otros.

39 “Bajo la *forma de dinero*... el capital no engendra ganancia alguna”. (Ricardo, *Principles of Political Economy, p. 267.)*

40 En algunas enciclopedias de la Antigüedad clásica puede leerse el absurdo de que en el mundo antiguo estaba ya plenamente desarrollado *el capital,* "con la sola diferencia de que no existían obreros libres ni crédito". También el señor Mommsen incurre, en su *Historia de Roma,* en un *quid pro quo* tras otro.

41 Por eso hay algunas legislaciones que señalan un límite máximo de tiempo para los contratos de trabajo. En los pueblos en que reina el trabajo libre, todos los códigos reglamentan las condiciones de denuncia del contrato. En algunos países, sobre todo en México (y, antes de la guerra norteamericana de Secesión, en los territorios desmembrados de México como se ha hecho también, en cuanto al fondo del problema, en las provincias del Danubio hasta el destronamiento de Kusa), la esclavitud aparece disfrazada bajo la forma de *peonaje.* Mediante anticipos que han de rescatarse trabajando y que se transmiten de generación en generación, el peón, y no sólo él, sino también su familia, pasa a ser, de hecho, propiedad de otras personas y de sus familias. Juárez abolió el peonaje. Pero el titulado emperador Maximiliano volvió a restablecer esta institución por medio de un decreto. que en la Cámara de representantes de Washington hubo de ser denunciado acertadamente como *el restablecimiento de la esclavitud en* México. "De mis especiales aptitudes y posibilidades de actividad física y espiritual puedo. . ceder *a otro un uso limitado en cuanto al tiempo,* pues, así delimitadas, se destacan de mi *totalidad y generalidad.* Cediendo *todo mí tiempo, concretado por el trabajo,* y la totalidad de mi producción, convertiría *en propiedad de otro* lo sustancial de ella. mi actividad y realidad general, mi *personalidad."* (Hegel.

Philosophie des Rechts, Berlín, 1840, página 104, S 67.)

42 Lo que caracteriza, por tanto, la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de una mercancía que le pertenece, y su trabajo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. Con ello se generaliza, al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo

43 "El valor (*value or worth*) de un hombre es, como el de todas las demás cosas, su precio, o lo que es lo mismo, lo que se paga por el uso *de su fuerza."* (Th. Hobbes, *Leviathan, en Works,* ed. Molesworth, Londres, 1839–

44, Vol. III, página 76.)

44 Por eso el *villicus* que en la Roma antigua vigilaba, como una especie de capataz, a los esclavos agrícolas.

percibía “una ración menor que los siervos, ya que su trabajo era también más ligero” (T. Mommsen, *Historia de Roma*

[vol , 1, 21 *ed.* Berlín] 1,856, p. SIO.)

45 Cfr. *Over– Popúlation and its Remedy. Londres,* 1846, por W. Th. Thorriton, *46 Petty*

47 “Su precio natural, (es decir, el precio natural del trabajo...) consiste en la cantidad de medios de vida y de disfrute (*comforts*) necesarios, con arreglo al clima y a los hábitos de un país, para asegurar la subsistencia del obrero y permitirle criar una familia *que garantice la oferta constante de trabajo en el mercado.”* R.. Torrens. *An Essay on the external Corn* Trade, Londres, 1815, 62. Aquí se emplea la palabra “trabajo” impropiamente, como sinónimo de "fuerza de trabajo".

48 Rossi, Cours d' Economie Politique, Bruselas, 1842, p. 370

49. Sismondi, Nouveaux Príncipes, etc. t. I, p. 113.

50 "El trabajo se paga siempre después de terminado." *(An Inquíry* into *those Principles respecting the Nature of Demand, etc*., p. 104.) “El *crédito* comercial tenía necesariamente que comenzar a partir del momento en que al obrero, primer agente de la producción**,** le permitían sus ahorros aguardar hasta el final de la semana, de la quincena, del mes, del trimestre, etc., para cobrar su salario.” (Ch. Ganilli, *Des Systémes de l'Economie Politique, 24* ed., París, 1821, t. II, p. 150) 51 "El obrero presta su laboriosidad (industry); pero, añade astutamente Storch, *“no arriesga nada” más* que

“perder su salario... El obrero no transfíere ningún objeto material". (Storch, Cours *d'Economíe P* olitique, Petersburgo, *1815,* t. 11, p. 37.)

52 Un ejemplo. En Londres existen dos clases de panaderos: los “full priced”,

que venden el pan por todo lo que vale, y los “undersellers”, que lo venden por menos de su valor. Esta última clase abarca más de las tres cuartas partes del censo total de panaderos (p. XXXII del *Report* del Comisario de gobierno H. S. Tremenheere acerca de las *Grievances complained of by the journeymen bahers,* etc., Londres, *1862).* Estos *undersellers venden* casi todos ellos un pan adulterado con mezcla de alumbre, jabón, ceniza, cal, arena de Derbyshire y otros ingredientes igualmente sanos, agradables y nutritivos (Véase el Libro azul que citamos más arriba, así como el informe del Committee *of 1855 on the Adulteration of Bread* y la obra del doctor Hassals *Adulteraflons Detected,* 2° ed. Londres, 186l.) Sir John Gordon declaró ante el Comité de 1855 que, “a consecuencia de estas adulteraciones, el pobre que vive de dos libras diarias de pan, no recibe hoy, de

hecho, ni la cuarta parte de esta materia nutritiva: esto, sin contar con los daños que supone para su salud”. Preguntando por qué “una parte grandísima de la clase obrera, conociendo perfectamente la adulteración, sigue comprando alumbre, arena, etc.”, Tremenhecre responde (véase obra cit., p. XLVIII) que “no tiene más remedio que tomar el pan que su panadero o su *chandler's s* hop quiera darles”. Como no les pagan hasta el final de la semana de trabajo, "tienen que aguardar también hasta el final de la semana para pagar el pan consumido durante ésta por sus familias"; “y es notorio – añade Tremenheere, aportando declaraciones de testigos– que el pan elaborado con esas mezclas se destina *expresamente a* esta clase de clientes”(It is notorius that bread composed of those mixtures, is rnade expressly for sale in thís mannen”) En muchos distritos agrícolas de Inglaterra (y más todavía en Escocia) los salarios se pagan de dos en dos semanas y hasta de mes en mes. Con estos largos plazos de pago, el obrero agrícola no tiene más remedio, como es lógico, que comprar sus mercancías a crédito... Se ve obligado a pagar precios más altos que los demás y vive encadenado materialmente al tendero, que le fía.

Así por ejemplo, en Horningsham (Wílts), en que los salarios se abonan de mes en mes, la harina . que en otras partes cuesta 1 chelín y 10 peniques. a él le cuesta. 2 chelines y 4 peniques por stone. (*Sixth Report on Publíc Health by* " *The Medical Officer o* f *the Privy Council*", etc., 1864, p. 264.) “Los estampadores manuales de percal de Paisly y Kilmarnock (occidente de Escocia) consiguieron en 1853, gracias a una huelga, que el plazo de paga. se

redujese de un mes a dos semanas.” (*Reports of the Inspectors of Factories 3* 1st Oct. 1853, p. 34.) Otro lindo desarrollo del crédito que el obrero abre al capitalista es, en cierto modo, el método seguido por muchos industriales mineros ingleses y que consiste en pagar a los obreros a fin de mes, haciéndoles entretanto *entregas a* cuenta, muchas veces en forma de mercancías, que les cargan por más de lo que valen en el mercado (sistema truck). “Entre los patronos de las minas (coal masters), es corriente pagar a los obreros una vez al mes, haciéndoles entregas a cuenta al final de cada semana. Estas entregas a cuenta se le hacen en la tienda (es decir, en el “tommy–shop” o economato perteneciente al propio dueño). El obrero toma el dinero con una mano y lo suelta con la otra.” (*Children's Employment Commission, III Report, Londres,* 1864, p. 38, n. 192.)

SECCIÓN TERCERA

LA PRODUCCION DE LA PLUSVALIA ABSOLUTA

CAPÍTULO V

PROCESO DE TRABAJO Y PROCESO DE VALORIZACION

1 . *El proceso de trabajo*

El uso de la fuerza de trabajo es *el trabajo mismo.* El comprador de la fuerza de trabajo la consume haciendo *trabajar* a su vendedor. Este se convierte así en fuerza de trabajo *en acción,* en obrero, lo que antes sólo era *en potencia.*

Para materializar su trabajo en *mercancías,* tiene, ante todo, que materializarlo en valores *de uso,* en *objetos* aptos para la satisfacción de necesidades de cualquier clase. Por tanto, lo que el capitalista hace que el obrero fabrique es un determinado valor de uso, un *artículo* determinado. La *producción de valores de uso u objetos útiles* no cambia de carácter, de un modo *general,* por el hecho de que se efectúe *para* el capitalista y bajo su control. Por eso, debemos comenzar analizando el *proceso de trabajo,* sin fijarnos en la *forma social concreta* que revista.

El trabajo es, en primer término, un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su

intercambio de materias con la naturaleza. En este proceso, el hombre se enfrenta como un poder natural con la materia de la naturaleza. Pone en acción las fuerzas naturales que forman su corporeidad, los brazos y las piernas, la cabeza y las manos, para de ese modo asimilarse, bajo una forma útil para su propia vida, las materias que la naturaleza le brinda. Y a la par que de ese modo actúa sobre la naturaleza exterior a él y la transforma, transforma su propia naturaleza, desarrollando las potencias que dormitan en él y sometiendo el juego de sus fuerzas a su propia disciplina. Aquí, no vamos a ocuparnos, pues no nos interesan, de las primeras formas de trabajo, formas instintivas y de tipo animal. Detrás de la fase en que el obrero se presenta en el mercado de mercancías como vendedor de su propia fuerza de trabajo, aparece, en un fondo prehistórico, la fase en que el trabajo humano no se ha desprendido aún de su primera forma instintiva. Aquí, partimos del supuesto del trabajo plasmado ya bajo una forma en la que pertenece exclusivamente al *hombre.* Una araña ejecuta operaciones que semejan a las manipulaciones del tejedor, y la construcción de los panales de las abejas podría avergonzar, por su perfección, a más de un maestro de obras. Pero, hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya *en la mente del obrero;* es decir, un resultado que tenía ya existencia *ideal.* El obrero no se limita a hacer cambiar de forma la materia que le brinda la naturaleza, sino que, al mismo tiempo, *realiza en ella su fin,* fin que él *sabe* que rige como una ley las modalidades de su actuación y al que tiene necesariamente que supeditar su voluntad. Y esta supeditación no constituye un acto aislado. Mientras permanezca trabajando, además de esforzar los órganos que trabajan, el obrero ha de aportar esa voluntad *consciente del fin* a que llamamos *atención,* atención que deberá ser tanto más reconcentrada cuanto menos atractivo sea el trabajo, por su carácter o por su ejecución, para quien lo realiza, es decir, cuanto menos disfrute de él el obrero como de un juego de sus fuerzas físicas y espirituales.

Los factores simples que intervienen en el proceso de trabajo son: la *actividad adecuada a un fin, o* sea, el *propio trabajo, su objeto y sus medios.*

El hombre se encuentra, sin que él intervenga para nada en ello, con *la tierra* (concepto que incluye también, económicamente, el del *agua),* tal y como en

tiempos primitivos surte al hombre de provisiones y de medios de vida aptos para ser consumidos directamente, 1 como el *objeto general* sobre que versa el trabajo humano. Todas aquellas cosas que el trabajo no hace más que desprender de su contacto directo con la tierra son objetos de trabajo que la naturaleza brinda al hombre. Tal ocurre con los peces que se pescan, arrancándolos a su elemento, el agua, con la madera derribada en las selvas vírgenes; con el cobre separado del filón. Por el contrario, cuando el objeto sobre que versa el trabajo ha sido ya, digámoslo

así, filtrado *por un trabajo* anterior, lo llamamos *materia prima.* Es el caso, por ejemplo, del cobre ya arrancado al filón para ser lavado. Toda materia prima es objeto de trabajo, pero no todo objeto de trabajo es materia prima. Para ello es necesario que haya experimentado, por medio del trabajo, una cierta transformación.

El *medio de trabajo es* aquel objeto o conjunto de objetos que el obrero interpone entre él y el objeto que trabaja y que le sirve para *encauzar su* actividad sobre este objeto. El hombre se sirve de las cualidades mecánicas, físicas y químicas de las cosas para utilizarlas, *conforme al fin perseguido,* como instrumentos de actuación sobre otras Cosas.2 El objeto que el obrero empuña *directamente* –sí prescindimos de los víveres aptos para ser consumidos sin más manipulación, de la fruta, por ejemplo, en cuyo caso los instrumentos de trabajo son sus propios órganos corporales – no es el objeto sobre que trabaja, sino el instrumento de trabajo. De este modo, los productos de la naturaleza se convierten directamente en *órganos* de la actividad del obrero, órganos que él incorpora a sus propios órganos corporales, prolongando así, a pesar de la Biblia, su estatura natural. La tierra es su despensa primitiva y es, al mismo tiempo, su primitivo arsenal de instrumentos de trabajo.

Le suministra, por ejemplo, la *piedra* que lanza, con la que frota, percute, corta, etc. Y la *propia tierra* es un instrumento de trabajo aunque exija, para su cultivo, para poder ser utilizada como instrumento de trabajo, toda otra serie de instrumentos y un desarrollo de la fuerza de trabajo relativamente grande.3 Tan pronto como el proceso de trabajo se desarrolla un poco, reclama instrumentos de trabajo fabricados. En las cuevas humanas más antiguas se descubren instrumentos y armas de piedra. Y en los orígenes de la

historia humana, los animales *domesticados,* es decir, adaptados, transformados ya por el trabajo, desempeñan un papel primordial como instrumentos de trabajo, al lado de la *piedra y la madera* talladas, los huesos y las conchas.4 El uso y la fabricación de medios de trabajo, aunque en germen se presenten ya en ciertas especies animales, caracterizan el *proceso de trabajo específicamente humano,* razón por la cual Franklin define al hombre como "a *toolmakíng animal", o* sea como un animal que fabrica instrumentos. Y así como la estructura y armazón de los restos de huesos tienen una gran importancia para reconstituir la organización de especies anímales desaparecidas, los vestigios de *instrumentos de trabajo* nos sirven para apreciar antiguas formaciones económicas de la sociedad, ya sepultadas. Lo que distingue a las épocas económicas unas de otras no es lo que se hace, sino el cómo se hace, con qué instrumentos de trabajo se hace.5 Los instrumentos de trabajo no son solamente el barómetro indicador del desarrollo de la fuerza de trabajo del hombre, sino también el exponente de las condiciones sociales en que se trabaja. Y, dentro de la categoría de los instrumentos de trabajo, los *instrumentos mecánicos, cuyo* conjunto forma lo que podríamos llamar el *sistema óseo y muscular de la producción,* acusan las características esenciales de una época social de producción de un modo mucho más definido que esos instrumentos cuya función se limita a servir de receptáculos de los objetos de trabajo y a los que en conjunto podríamos designar, de un modo muy genérico, como el *sistema vascular de la producción, v. gr., los* tubos, los barriles, las canastas, los jarros, etc. La industria química es la única en que estos instrumentos revisten una importancia considerable.6

Entre los objetos que sirven de *medios* para el proceso de trabajo cuéntanse, en un sentido amplío, además de aquellos que sirven de mediadores entre los efectos del trabajo y el objeto de éste y que, por tanto, actúan de un modo o de otro para encauzar la actividad del trabajador, todas *aquellas condiciones materiales* que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe. Trátase de condiciones que no se identifican directamente con dicho proceso, pero sin las cuales éste no podría ejecutarse, o sólo podría ejecutarse de un modo imperfecto. Y aquí, volvemos a encontrarnos, como medio general de trabajo de esta especie, con la *tierra misma,* que es la que brinda al obrero el locus *stand (3 7) y a* su actividad el campo de acción *(field of empilogment).* Otros medios de trabajo de este género, pero debidos ya al trabajo del

hombre, son, por ejemplo, los locales en que se trabaja, los canales, las calles, etc.

Como vemos, en el *proceso de trabajo* la actividad del hombre consigue, valiéndose del instrumento correspondiente, transformar el objeto sobre que versa el trabajo con arreglo al fin perseguido. Este proceso desemboca y se extingue en el *producto. Su* producto es un *valor de uso,* una materia dispuesta por la naturaleza y adaptada a las necesidades humanas mediante un cambio de forma. El trabajo se compenetra y confunde con su objeto. Se materializa en el objeto, al paso que éste se elabora. Y lo que en el trabajador era dinamismo, es ahora en el producto, plasmado en lo que es, quietud. El obrero ,es el tejedor, y el producto el tejido.

Si analizamos todo este proceso desde el punto de vista de su resultado, *del producto,* vemos que ambos factores, los *medios* de *trabajo* y el *objeto* sobre que éste recae, son los medios de *producción.7* y el trabajo un *trabajo productivo.8*

Para engendrar un valor de uso como producto, el proceso de trabajo absorbe, en concepto de *medios de producción,* otros valores de uso, producto a su vez de procesos de trabajo anteriores. Y el mismo valor de uso que forma el producto de este trabajo, constituye el medio de producción de aquél. Es decir, que los productos no son solamente el resultado, sino que son, al mismo tiempo, la *condición del* proceso de trabajo.

Excepción hecha de la *industria extractiva,* aquella a la que la naturaleza brinda el objeto sobre que trabaja, v. gr.

la minería, la caza, la pesca, etc. (la agricultura sólo entra en esta categoría cuando se trata de la roturación y cultivo de tierras vírgenes), todas las ramas industriales recaen sobre *objetos* que tienen el carácter de *materias primas,* es decir, sobre

materiales ya filtrados por un trabajo anterior, sobre objetos que son ya, a su vez, productos de trabajo. Tal ocurre, por ejemplo, con la *simiente,* en la agricultura.

Los animales y las plantas, que solemos considerar como productos naturales,

no son solamente productos del año anterior, supongamos,

sino que son, bajo su forma actual, el fruto de un proceso de transformación desarrollado a lo largo de las generaciones, controlado por el hombre y encauzado por el trabajo humano. Por lo que se refiere a los *instrumentos* de *trabajo,* la inmensa mayoría de éstos muestran aún a la mirada superficial las huellas de un trabajo, anterior.

Las materias primas pueden formar la sustancia principal de un producto o servir simp *lemente* de *materias auxiliares* para su fabricación. Las materias auxiliares son *absorbidas por el mismo instrumento de trabajo,* el carbón por la máquina de vapor, el aceite por la rueda, el heno por el caballo de tiro, o *incorporadas a la materia prima,* para operar en ella una transformación de carácter material, como ocurre con el cloro que se emplea para blanquear las telas, con el carbón que se mezcla al hierro, con el color que se da a la lana, etc.; otras veces, sirven para ayudar simplemente a la *ejecución del trabajo,* que es lo que acontece, v. *gr*. con los materiales empleados para iluminar y calentar los locales en que se trabaja.

En la verdadera industria química, se borra esta distinción entre materias principales y auxiliares, ya que en la sustancia del producto no reaparece ninguna de las materias primas empleadas.9

Como todas las cosas poseen numerosas cualidades, siendo por tanto susceptibles de diversas aplicaciones útiles, el mismo producto puede entrar como materia prima de los procesos de trabajo más diversos. El trigo, por ejemplo, es materia prima para el fabricante de harina y para el fabricante de almidón, para el destilador de aguardiente, para el ganadero, etc. Además, es, como simiente, materia prima de su propia producción. El carbón es producto de la industria carbonífera, y a la par medio de producción de la misma rama industrial.

Un mismo producto puede servir de medio de trabajo y de materia prima en el mismo proceso de producción. Así, por ejemplo, en la ganadería, el ganado, o sea, la materia prima que se elabora es al mismo tiempo un medio para la producción de abono animal.

Puede ocurrir que un producto apto para ser directamente consumido, se

emplee de nuevo como materia prima para la elaboración de otro producto, como se hace por ejemplo con la uva para la fabricación de vino. Otras veces el trabajo arroja su producto bajo una forma en que sólo puede emplearse como materia prima. A estas materias primas se les da el nombre de artículos a *medio* fabricar, aunque más exacto sería denominarlas artículos *intermedios,* como son por ejemplo el algodón, el hilado, la hebra, etc. Aun siendo ya de suyo un producto, puede ocurrir que la materia prima originaria tenga que recorrer toda una gradación de diferentes procesos, en los que va funcionando sucesivamente como materia prima, bajo una forma distinta cada vez, hasta llegar al proceso de trabajo final, del que sale convertida en *medio de vida* apto para su consumo o en instrumento *de trabajo* terminado.

Como se ve, el que un valor *de uso* represente el papel de materia prima, *medio de trabajo o* producto, depende única y exclusivamente de las funciones concretas que ese valor de uso desempeña en el proceso *de trabajo, del* lugar que en él ocupa; al cambiar este lugar, cambian su destino y su función.

Por tanto, al entrar como *medio de* producción en un nuevo proceso de trabajo, el producto pierde su carácter de tal. Ahora, ya sólo funciona como factor material del trabajo vivo. Para el tejedor, el huso no es más que el instrumento con que teje y la hebra el material tejido. Claro está que no es posible tejer sin materia prima y sin huso. Para comenzar a tejer, es condición indispensable, por tanto, la existencia de este producto. Pero, en lo que toca al proceso *mismo de tejer,* es de todo punto indiferente que la hebra y el huso sean producto *de* un trabajo anterior, del mismo modo que en el proceso de la nutrición es indiferente que el pan sea producto de trabajos anteriores ejecutados por el labrador, el molinero, el panadero, etc. En realidad, cuando los instrumentos de producción acusan en el proceso de trabajo su carácter de productos de un trabajo anterior es cuando presentan algún defecto. Cuando el cuchillo no corta o la hebra se rompe a cada paso es cuando los que manejan estos materiales se acuerdan del que los fabricó. En el producto bien elaborado se borran las huellas del trabajo anterior al que debe sus cualidades útiles.

Una máquina que no presta servicio en el proceso de trabajo es una maquina inútil. Y no sólo es inútil, sino que además cae bajo la acción destructora del

intercambio natural de materias. El hierro se oxida, la madera se pudre. La hebra no tejida o devanada es algodón echado a perder. El trabajo vivo tiene que hacerse cargo de estas cosas, resucitarlas de entre los muertos, convertirlas de valores de uso potenciales en valores de uso reales y activos. Lamidos por el fuego del trabajo, devorados por éste como cuerpos suyos, fecundados en el proceso de trabajo con arreglo a sus funciones profesionales y a su destino, estos valores de uso son absorbidos, pero absorbidos de un modo provechoso y racional, como elementos de creación de nuevos valores de uso, de nuevos productos, aptos para , ser absorbidos a su vez como medios de vida por el consumo individual o por otro nuevo proceso de trabajo, sí se trata de medios de producción,

Por tanto, los productos existentes no son solamente *resultados* del proceso de trabajo, sino también *condiciones de existencia* de este; además, su incorporación al proceso de trabajo, es decir, su contacto con el. trabajo vivo es el único medio de conservar y realizar corno *valores de uso estos productos de un trabajo anterior.*

El trabajo devora sus elementos materiales, su objeto y sus instrumentos, se alimenta de ellos –, es, por tanto, su proceso de consumo. Este *consumo productivo* se distingue del *consumo individual* en que éste devora los productos como medios de vida *del ser viviente,* mientras que aquél los absorbe como medios de vida del trabajo, de la fuerza de trabajo del individuo, puesta en acción. El producto del consumo individual, es, por tanto, *el consumidor mismo;* el fruto del consumo productivo es un *producto* distinto del consumidor.

En todos aquellos casos en que recae sobre *productos y se* ejecuta por medio de ellos, el trabajo *devora productos* para *crear produc* tos, o desgasta *productos corno medios de producción de otros nuevos.* Pero, si en un principio, el proceso de trabajo se entablaba solamente entre el hombre y la tierra, es decir, entre el hombre y algo que existía sin su cooperación, hoy intervienen todavía en él medios de producción creados directamente por la naturaleza y que no presentan la menor huella de trabajo humano.

El *proceso de trabajo,* tal y como lo hemos estudiado, es decir, fijándonos solamente en sus elementos simples y abstractos, es la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso, la asimilación de las materias

naturales al servicio de las necesidades humanas, la condición general del intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, independiente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual. Por eso, para exponerla, no hemos tenido necesidad de presentar al trabajador en relación con otros. Nos bastaba con presentar al hombre y su trabajo de una parte, y de otra la naturaleza y sus materias. Del mismo modo que el sabor del pan no nos dice quién ha cultivado el trigo, este proceso no nos revela tampoco las condiciones bajo las cuales se ejecutó, no nos descubre si se ha desarrollado bajo el látigo brutal del capataz de esclavos o bajo la mirada medrosa del capitalista, sí ha sido Cincinato quien lo ha ejecutado, labrando su par de *jugera, o* ha sido el salvaje que derriba a una bestia de una pedrada.10

Retornemos a nuestro *capitalista in spe. (38)* Le habíamos dejado en el mercado de mercancías, comprando todos los elementos necesarios para un proceso de trabajo: los *elementos materiales o medios de producción y los elementos personales, o* sea la *fuerza de trabajo.* Con la mirada alerta del hombre que conoce el terreno que pisa, el capitalista en ciernes elige los medios de producción y las fuerzas de trabajo más convenientes para su rama especial de industria: hilados, fabricación de zapatos, etc. Nuestro capitalista se dispone, pues, a consumir la mercancía que ha comprado, *la fuerza de trabajo,* es decir, hace que su poseedor, o sea, *el obrero, consuma trabajando* los medios de producción. Claro está que *el* carácter *general* del proceso de trabajo no varia por el hecho de que el obrero lo ejecute para el capitalista, en vez de ejecutarlo para sí. Tampoco cambia, de primera intención, porque en este proceso venga a deslizarse el capitalista, la *manera concreta* de hacer botas o de hilar hebra. El capitalista empieza, como es lógico, tomando la fuerza de trabajo tal y corno se la brinda el mercado, y lo mismo, naturalmente, su trabajo, fruto de una época en que no existían capitalistas.

Tiene que pasar todavía algún tiempo para que *el sistema de producción se transforme* por efecto de la sumisión del trabajo al capital; por eso no habremos de estudiar aquí, sino en su lugar, esta transformación.

Ahora bien, el proceso de trabajo, considerado como *proceso de consumo de la fuerza de trabajo por el capitalista,* presenta dos fenómenos característicos.

El obrero trabaja *bajo el control del capitalista,* a quien su trabajo pertenece. El capitalista se cuida de vigilar que este trabajo se ejecute como es debido y que los medios de producción se empleen convenientemente, es decir, sin desperdicio de materias primas y cuidando de que los instrumentos de trabajo se traten bien, sin desgastarse más que en aquella parte en que lo exija su empleo racional.

Pero hay algo más, y es que *el producto es propiedad del capitalista* y no del productor directo, es decir, del obrero. El capitalista paga, por ejemplo, el *valor de un día de fuerza de trabajo.* Es, por tanto, dueño de utilizar como le convenga, durante un día, el uso de esa fuerza de trabajo, ni más ni menos que el de otra mercancía cualquiera, v. *gr.* el de un caballo que alquilase

durante un día. El uso de la mercancía pertenece a su comprador, y el poseedor de la fuerza de trabajo sólo puede entregar a éste el valor de uso que le ha *vendido* entregándole su *trabajo.* Desde el instante en que pisa el taller del capitalista, el *valor de uso* de su fuerza de trabajo, y por tanto su uso, o sea, *el trabajo,* le pertenece a éste. Al *comprar la fuerza de trabajo,* el capitalista *incorpora* el trabajo del obrero, como fermento vivo, a los elementos muertos de creación del producto, propiedad suya también. Desde su Punto de vista, el proceso *de trabajo* no es más que el *consumo* de la mercancía fuerza de trabajo comprada por él, si bien sólo la puede consumir *facilitándole medios de producción. El* proceso de trabajo es un proceso entre objetos *comprados* por el capitalista, *entre objetos pertenecientes a él Y* el *producto de este proceso* le pertenece, por tanto, a él, al capitalista, ni más ni menos que el producto del proceso de fermentación de los vinos de su bodega.11

2 . *El proceso de valorización*

El producto –propiedad del capitalista– es un *valor de uso:* hilado, botas, etc. Pero, aunque las botas, por ejemplo, formen en cierto modo la base del progreso social y nuestro capitalista sea un hombre progresivo como el que más, no fabrica las botas por amor al arte de producir calzado. El *valor de uso* no es precisamente, en la producción de mercancías, la cosa *qu'on aime pour lut–meme.* (39) En la *producción de mercancías* los valores de uso se producen pura y simplemente porque son y en cuanto son la *encarnación material, el, soporte del valor de cambio.* Y nuestro capitalista persigue dos objetivos. En primer lugar, producir un valor de uso que tenga un valor de cambio, producir un artículo destinado a la venta, una *mercancía*. En segundo lugar, producir una *mercancía cuyo valor cubra y rebase la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción,* es decir, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, por los que *adelantó* su buen dinero en el mercado de mercancías. No le basta con producir un *valor de uso;* no, él quiere producir una *mercancía*; no sólo un valor de uso, sino un valor; y tampoco se contenta con un *valor* puro y simple, sino que aspira a una *plusvalía*, a un *valor mayor*.

Hasta aquí, nos hemos limitado a estudiar un *aspecto del proceso,* pues se trata de la *producción de mercancías.* Y

así como la *mercancía es* unidad de *valor de uso y valor*, su *proceso de producción* tiene necesariamente que *englobar dos cosas: un proceso de producción y un proceso de creación de valor*.

Sabemos que el valor de toda mercancía se determina por la cantidad de *trabajo materializado* en su valor de uso, por el *tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*. Este criterio rige también para el producto que va a parar a manos del capitalista, como resultado del proceso de trabajo. Lo primero que hay que ver, pues, es el. *trabajo materializado en este producto.*

Supongamos, por ejemplo, que se trata de *hilado.*

Para la fabricación del hilado se ha necesitado, en primer lugar, la *materia prima* correspondiente, digamos por ejemplo 10 libras de algodón. El valor del algodón no hace falta investigarlo, pues el capitalista lo compra en el mercado por lo que vale, *v. gr.* por 10 chelines. En el *precio* del algodón se contiene ya, como trabajo social general, el trabajo necesario para su producción. Supondremos, además, que la *masa de husos desgastada* para fabricar el algodón, que representa para nosotros todos los demás medios de trabajo invertidos, posee un valor de 2 chelines. Si una masa de oro de 12 chelines es el producto de 24 horas de trabajo, o sea de dos jornadas de trabajo, tendremos que en el hilo aparecen materializadas dos jornadas de trabajo.

El hecho de que el algodón cambie de forma y de que la masa de *husos desgastada desaparezca* radicalmente, no debe movernos a confusión. Con arreglo a la ley general del valor, 10 libras de hilado, por ejemplo, equivalen a 10 libras de algodón y a 1/4 de huso, siempre y cuando que el valor de 40 libras de hilado sea igual al de 40 libras de algodón más el de un huso entero, o, lo que es lo mismo, siempre y cuando que para producir los dos términos de esta ecuación se requiera el *mismo tiempo de trabajo.* Arrancando de esta premisa, e! *mismo tiempo de trabajo* aparece representado, de una parte, en el valor de uso hilado y de otra parte en los valores de uso algodón y huso. Al valor le tiene, pues, sin cuidado el que aparezca encarnado en hilado, huso o algodón. El hecho de que el, huso y el algodón, en vez de yacer inmóviles, el uno junto al otro, se combinen en el proceso de la hilatura, combinación que altera sus formas útiles, *convirtiéndolos en hilado* no afecta para nada a su

valor; es exactamente lo mismo que si se trocasen por un equivalente de hilado mediante un *simple cambio*.

El tiempo de trabajo necesario para producir el algodón es parte integrante del tiempo de trabajo necesario para producir el hilado al que sirve de materia prima, y se contiene, por tanto, en éste. Y otro tanto acontece con el tiempo de trabajo necesario para producir la masa de husos sin cuyo desgaste o consumo no podría hilarse el algodón.12

Así, pues, cuando se analiza el *valor del hilado*, el *tiempo de trabajo* necesario para su producción, podemos considerar como fases *distintas y sucesivas del mismo proceso de trabajo los diversos procesos concretos* de trabajo, separados en el espacio y en el tiempo, que es necesario recorrer para producir el algodón y la masa de husos consumida, hasta convertir por fin en hilado los husos y el algodón. Todo el trabajo contenido en el hilado *es trabajo pretérito*. Pero el hecho de que el tiempo de trabajo necesario para la producción de sus elementos integrantes se haya *ejecutado antes*, esté, por decirlo así, en pluscuamperfecto, mientras que el trabajo invertido directamente para llevar a término el proceso final, el hilar, se halle más cerca del presente, en pretérito perfecto, digámoslo así, es un hecho absolutamente indiferente. Sí para construir una casa se requiere una determinada masa de trabajo, digamos por ejemplo 30 días de trabajo, el hecho de que la última jornada de trabajo se incorpore a la producción 29 días después que la primera no altera en nada el *total* del tiempo de trabajo absorbido por la casa. Para estos efectos, es como si el tiempo de trabajo que se contiene en los instrumentos de trabajo y en la materia prima se hubiese invertido en una fase anterior del proceso de hilatura, con anterioridad al que en la fase final se añade bajo *la forma de hilado.*

Por tanto, los valores de los medios de producción, el valor del algodón y el de los husos, expresados en el precio de 12 chelines, forman parte integrante del *valor del hilado, o* sea, del valor del *producto.*

Mas para ello han de darse dos condiciones. La primera es que el algodón y los husos sirvan real y verdaderamente para la producción de un *valor de uso.* En nuestro ejemplo, para la fabricación de *hilado.* Al valor le es indiferente en qué valor de uso tome cuerpo, pero tiene que tomar cuerpo necesariamente en un *valor de uso,* sea el que fuere. La segunda condición es que solamente

se invierta el tiempo de trabajo necesario para las *condiciones sociales de producción* reinantes.

Así por ejemplo, si para producir 1 libra de hilado sólo se requiere 1 libra de algodón, no deberá emplearse más. Y lo mismo por lo que se refiere a los husos. Sí al capitalista se le ocurriera, por un acto de su fantasía, emplear husos de oro en vez de husos de acero, cargaría con las consecuencias, pues en el *valor del hilado* solamente cuenta el *trabajo socialmente necesario,* o sea, el tiempo de trabajo necesario para producir husos de acero.

Ya sabemos qué parte representan, en el valor del hilado, los medios de producción, o sea, el algodón y los husos.

Representan 12 chelines, es decir, la materialización de dos jornadas de trabajo. Ahora, trátase de saber cuál es la parte de valor que *el hilandero, con su trabajo,* añade al algodón.

Este trabajo ha de ser enfocado aquí desde un punto de vista totalmente distinto de aquel en que nos situábamos para analizar el *proceso de trabajo.* En el proceso de trabajo, todo giraba en tomo a un actividad encaminada a un fin: la de convertir el algodón en hilado. Cuanto más apto para su fin sea el trabajo, tanto mejor será el hilado suponiendo que todas las demás circunstancias no varíen. El trabajo del hilandero era un trabajo específicamente distinto de otros trabajos productivos, y la diferencia se revelaba subjetiva y objetivamente en la finalidad especial de hilar, en sus especiales manipulaciones, en el carácter especial de sus medios de producción y en el valor de uso especial de su producto. El algodón y el huso son *medios de vida del trabajo de hilandería,* pero no sirven para fundir cañones. En cambio, enfocado como *fuente de valor,* el trabajo del hilandero no se distingue absolutamente en nada del trabajo del perforador de cañones, ni, para no salimos demasiado del campo de nuestro ejemplo, de los trabajos del plantador de algodón y del fabricante de husos, materializados en los medios de producción del hilado. Esta *identidad es* la que permite que el plantar algodón, el fabricar husos y el hilar sean otras tantas partes sólo *cuantitativamente* distintas *del mismo* valor total, o sea, del *valor del hilo.* Aquí, ya no se trata de la *calidad,* de la naturaleza y el contenido del trabajo, sino pura y exclusivamente de su *cantidad.* Y ésta se calcula por una sencilla operación *aritmética.* Para ello, suponemos que el trabajo de hilar es trabajo

simple, trabajo social medio. Más adelante, veremos que el supuesto contrario no hace cambiar los términos del problema.

A lo largo del proceso de trabajo, éste se trueca constantemente de inquietud en ser, de movimiento en materialidad. Al final de una hora de trabajo, las manipulaciones del hilandero se traducen en una determinada cantidad de hilado, o, lo que es lo mismo, una determinada cantidad de trabajo, *una hora de trabajo*, se *materializa* en el algodón.

Decimos hora de trabajo, o lo que tanto vale, inversión de las fuerzas vitales del hilandero durante una hora, porque aquí el trabajo del hilandero sólo interesa en cuanto inversión de fuerza de trabajo, y no como la modalidad específica de trabajo que supone el *hilar*.

Ahora bien, es de una importancia extraordinaria, decisiva, el que, mientras dura el proceso de transformación del algodón en hilados, este proceso no absorba más que el *tiempo de trabajo socialmente necesario.* Sí, en condiciones *normales*, es decir, en las condiciones sociales medias de producción, durante una hora de trabajo *a* libras de algodón se convierten en *b* libras de hilado, sólo podrá considerarse como jornada de trabajo de 12 horas aquella que convierta 12 X *a* libras de algodón en 12 X *b* libras de hilo. Sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario cuenta como *fuente de valor*.

Al igual que el trabajo, las materias primas y el producto presentan aquí una fisonomía completamente distinta de la que presentaban cuando enfocábamos estos elementos desde el punto de vista del proceso de trabajo en sentido estricto.

Ahora, la materia prima sólo interesa en cuanto *absorbe y asimila una determinada cantidad de trabajo.* Sí la materia prima se convierte efectivamente en hilado mediante esta absorción, es porque la fuerza de trabajo se despliega y se le incorpora en forma de trabajo de hilatura. Pero aquí, el producto, el hilado no es más que el termómetro del trabajo absorbido por el algodón. Si durante una hora se tejen 1 2/3 , libras de algodón o se transforman en 12/3, libras de hilo, 10 libras de hilado equivaldrán a 6 horas de trabajo absorbido. Aquí, determinadas *cantidades de productos, fijadas por la experiencia*, no representan más que determinadas cantidades de trabajo, una determinada masa de tiempo de trabajo cuajado. Son,

simplemente, la *materialización* de 1 hora, de 2 horas, de un día de *trabajo social.*

El hecho de que el trabajo sea precisamente trabajo de hilandería, su materia prima algodón y su producto hilado, no interesa nada para estos efectos, como tampoco interesa la circunstancia de que el *objeto sobre que recae el trabajo* sea ya, a su vez, producto de otro trabajo anterior. Si el obrero, en vez de trabajar en el ramo de hilandería trabajase en una mina de carbón, el objeto de su trabajo, el carbón, sería de distinta naturaleza, pero, a pesar de ello, una cantidad determinada de carbón arrancado a la veta, *v. gr.* un quintal de hulla, representaría una determinada cantidad de trabajo absorbido.

Al tratar de la *venta de la fuerza de trabajo,* partíamos del supuesto de que su valor diario era de 3 chelines, encarnándose en las últimas 6 horas de la jornada y siendo, por tanto, necesaria esta cantidad de trabajo para producir la suma normal de los medios diarios de vida del obrero. Ahora bien, si durante una hora de trabajo nuestro tejedor transforma 12/3 libras de algodón en 12 /3 libras de hilado,13en 6 horas transformará 10 libras de algodón en 10 libras de hilado; por tanto, durante el proceso de hilado, el algodón absorberá 6 horas de trabajo. Este tiempo de trabajo está representado por una cantidad de oro equivalente a 3 chelines. El tejedor incorpora, pues, al algodón, con su trabajo, un valor de 3 chelines.

Analicemos *el valor total del producto, o sea,* de las 10 libras de hilado. En él se materializan 21/2 jornadas de trabajo: 2 en el algodón y en la masa de husos consumida y 1/2 en el proceso de trabajo del hilandero. Este tiempo de trabajo representa una masa de oro de 15 chelines. El precio adecuado al valor de las 10 libras de hilo es, por tanto, de 15

chelines, y el de una libra de hilado 1 chelín y 6 peniques.

Al llegar aquí nuestro capitalista se queda perplejo. Resulta que *el valor del producto es igual al valor del capital desembolsado.* El valor desembolsado por el capitalista no se ha *valorizado,* no ha engendrado *plusvalía; o,* lo que es lo mismo, el *dinero no* se ha convertido en *capital.* El precio de las 10 libras de hilo son 15 chelines, los mismos 15 chelines que el capitalista hubo de invertir en el mercado para adquirir los *elementos integrantes del producto,* o lo que tanto vale, los *factores del proceso de trabajo:* 10 chelines

en el algodón, 2 chelines en la masa de husos desgastada y 3 chelines en la fuerza de trabajo. De nada sirve que el *valor del hilo* se haya *incrementado,* pues *su valor* no es más que la suma de los valores que antes se *distribuían* entre el algodón, los husos y la fuerza de trabajo, y de la *simple suma de valores existentes* jamás puede brotar un valor nuevo, la *plusvalía.* 14 *Lo* que hacen estos valores es concentrarse en *un objeto,* pero esto no significa nada, pues ya lo estaban en la suma de dinero de 15 chelines, antes de desperdigarse en las tres mercancías compradas.

De suyo, este resultado no tiene nada de sorprendente. Una libra de hilado vale 1 chelín y 6 peniques. Es, pues, lógico que nuestro capitalista abone 15 chelines en el mercado por 10 libras de hilado. Tanto da que compre su casa particular, lista y terminada, en el mercado o que la mande edificar: ninguna de estas operaciones aumentará el dinero invertido en adquirir la casa.

Tal vez el capitalista, versado en materia de economía vulgar, diga que ha desembolsado su dinero con la *intención* de obtener del negocio *mas dinero del que invirtió.* Pero, el infierno está empedrado de buenas intenciones, y del mismo modo podía abrigar la de obtener dinero sin producir.15 El capitalista amenaza. No volverán a engañarle. En adelante, comprará la mercancía, lista y terminada, en el mercado, en vez de fabricarla por su cuenta. Pero, si todos sus hermanos capitalistas hacen lo mismo, ¿de dónde van a salir las mercancías, para que él se encuentre con ellas en el mercado? No va a comerse su dinero. El capitalista sermonea. Nos habla de su *abstinencia.* Dice que podía haberse gastado para su placer los 15 chelines, y que, en vez de hacerlo, los ha *consumido productivamente,* convirtiéndolos en hilado. Gracias a ello, tiene en sus manos hilado, en vez de tener remordimientos. Y no va a dejarse arrastrar nuevamente a la tentación del *atesorador,* pues ya veíamos, en el ejemplo de éste, lo que daba de sí el ascetismo. Además, al que nada tiene el rey le hace libre. Y por grandes que sean los méritos de su *privación,* no hay nada con qué premiársela, toda vez que el valor del producto que brota del proceso equivale, como veíamos, a la suma de los valores de las mercancías que lo alimentan. Nuestro capitalista, tiene, pues, que contentarse con que la virtud encuentre en si misma su recompensa. Pero, lejos de ello, insiste y apremia. El hilado no le sirve de nada. Lo ha producido para venderlo. Así, pues, o lo vende o en lo sucesivo se limita —cosa mucho más sencilla– a producir objetos para su uso personal, que es la receta que su

médico de cabecera MacCulloch le prescribe como remedio eficaz contra la epidemia de la superproducción. El capitalista no cede. ¿Acaso el obrero puede crear productos de trabajo, producir mercancías, con sus brazos inermes, en el vacío? ¿Quién sino él, el capitalista, le suministra la materia con la cual y en la cual materializa el obrero su trabajo ? Y, como la inmensa mayoría de la sociedad ,está formada por descamisados de esos, ¿no presta a la sociedad un *servicio* inapreciable con sus medios de producción, su algodón y sus husos, y no se lo presta también a los mismos obreros, a quienes además, por si eso fuese poco, les suministra los medios de vida necesarios? Y este *servicio,* ¿no ha de cobrarlo? Pero, preguntamos nosotros, ¿es que el obrero, a su vez, no le presta a él, al capitalista, el servicio de transformar en hilado el algodón y los husos? Además, aquí no se trata de *servicios.* 16 Servicio es la utilidad que presta un *valor de uso,* mercancía o trabajo.17 Aquí se trata del *valor de cambio.* El capitalista abona al obrero el valor de 3 chelines. El obrero, al incorporar al algodón un valor de 3 chelines, le devuelve un *equivalente* exacto: son dos valores iguales que se cambian. De pronto, nuestro amigo abandona su soberbia de capitalista para adoptar el continente modesto de un simple trabajador. ¿Es que no trabaja también él, vigilando y dirigiendo el trabajo *del* tejedor? ¿Y es que este trabajo suyo no crea también valor? Su *overlooker y su manager* se alzan de hombros.

Entretanto, ya nuestro capitalista ha recobrado, con una sonrisa de satisfacción, su fisonomía acostumbrada. Se ha estado burlando de nosotros, con toda esa letanía. A él, todas estas cosas le tienen sin cuidado. Para inventar todos esos subterfugios y argucias y otras parecidas, están ahí los profesores de economía política, que para eso cobran. El, el capi-

talista, es un hombre práctico, que, si no siempre piensa lo que dice fuera de su negocio, al frente de éste sabe muy bien siempre lo que hace.

Analicemos la cosa más despacio. El *valor de un día de fuerza de trabajo* ascendía a 3 chelines, porque en él se materializaba *media jornada* de *trabajo;* es decir, porque los medios de vida necesarios para producir la fuerza de trabajo durante un día costaban medía jornada de trabajo. Pero el trabajo pretérito encerrado en la fuerza de trabajo y el trabajo vivo que ésta puede desarrollar, su costo diario de conservación y su rendimiento diario, son dos magnitudes completamente distintas. La primera determina su valor

de cambio, la segunda forma su valor de uso. El que para alimentar y mantener en pie la fuerza de trabajo durante veinticuatro horas haga falta *media jornada de trabajo,* no quiere decir, ni mucho menos, que el obrero no pueda *trabajar durante una jornada entera.* El *valor* de la fuerza de trabajo y su *valorización* en el proceso de trabajo son, por tanto, dos factores completamente distintos. Al comprar la fuerza de trabajo, el capitalista no perdía de vista esta *diferencia de valor.* El carácter útil de la fuerza de trabajo, en cuanto apto para fabricar hilado o botas, es *conditio sine qua non,* (40 *)* toda vez que el trabajo, para poder crear valor, ha de invertirse siempre en forma útil. Pero el factor decisivo es el *valor de uso específico de esta mercancía,* que le permite ser fuente de valor, y de más valor que el que ella misma tiene. He aquí el *servicio* especifico que de ella espera el capitalista. Y, al hacerlo, éste no se desvía ni un ápice de las leyes eternas del cambio de mercancías. En efecto, el vendedor de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, *realiza su valor de cambio y enajena su valor de uso*. No puede obtener el primero sin desprenderse del segundo. El valor de uso de la fuerza de trabajo, o sea, el *trabajo* mismo, deja de pertenecer a su vendedor, ni más ni menos que al aceitero deja de pertenecerle el valor de uso del aceite que vende. El poseedor del dinero paga el *valor de un día* de fuerza de trabajo: le pertenece, por tanto, el *uso de esta fuerza de trabajo durante un día, el trabajo de una jornada.* El hecho de que la diaria conservación de la fuerza de trabajo no suponga más costo que el de media jornada de trabajo, a pesar de poder funcionar, trabajar, durante un día entero; es decir, el hecho de que el valor creado por su uso durante un día sea el doble del valor diario que encierra, es una suerte bastante grande para el comprador, pero no supone, ni mucho menos, ningún atropello que se cometa contra el vendedor.

Nuestro capitalista había previsto el caso, con una sonrisa de satisfacción. Por eso el obrero se encuentra en el taller con los medios de producción necesarios, no para un proceso de trabajo de seis horas, sino de doce. Si 10 libras de algodón absorbían seis horas de trabajo y se transformaban en 10 libras de hilado, 20 libras de algodón absorberán doce horas de trabajo y se convertirán en 20 libras de hilado. Analicemos el *producto de este proceso de trabajo prolongado.*

Ahora, en las 20 libras de hilo se materializan 5 jornadas de trabajo: 4 en la masa de algodón y de husos consumida y 1 en el trabajo absorbido por el

algodón durante el proceso de la hilatura. La expresión en oro de 5 jornadas de trabajo son 30

chelines, o sea, 1 libra esterlina y 10 chelines. Tal es, por tanto, el precio de las 20 libras de hilo. La libra de hilo sigue costando 1 chelín y 6 peniques. Pero, la suma de valor de las mercancías que alimentan el proceso representaba 27 chelines.

El valor del hilo representa 30. Por tanto, el *valor del producto* excede en 1/9 del valor desembolsado para su producción.

Los 27 chelines se convierten en 30. Arrojan una *plusvalía* de 3 chelines. Por fin, la jugada maestra ha dado sus frutos. El *dinero se ha convertido en capital*.

Y todas las condiciones del problema se han resuelto sin infringir en lo más mínimo las leyes del cambio de mercancías. Se ha cambiado un equivalente por otro. Como comprador, el capitalista ha pagado todas las mercancías, el algodón, la masa de husos y la fuerza de trabajo, por su valor. Después de comprarlas, ha hecho con estas mercancías lo que hace todo comprador: consumir su valor de uso. El *proceso de consumo de* la *fuerza de trabajo*, que es al mismo tiempo *proceso de producción de la mercancía*, arroja un producto de 20 libras de hilo, que representan un valor de 30 chelines. El capitalista retorna al mercado a vender su mercancía, después de haber comprado las de otros. Vende la libra de hilo a 1

chelín y 6 peniques, ni un céntimo *por encima o por debajo* de su valor. Y, sin embargo, saca de la circulación 3 chelines más de lo que invirtió en ella al comenzar. Y todo este proceso, la transformación de dinero en capital, se opera *en* la órbita de la circulación y *no* se opera en ella. Se opera *por medio* de la circulación, pues está condicionado por la *compra de la fuerza de trabajo* en el mercado de mercancías. No se opera en la circulación, pues este proceso no hace más que iniciar el *proceso de valorización*, cuyo centro reside en la *órbita de la producción. Y* así, todo marcha “pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles”. (41)

Al transformar el dinero en mercancías, que luego han de servir de materias para formar un nuevo producto o de factores de un proceso de trabajo; al

incorporar a la materialidad muerta de estos factores la fuerza de trabajo viva, el capitalista transforma el *valor*, el trabajo, pretérito, materializado, *muerto*, en *capital*, en *valor que se valoriza a sí mismo*, en una especie de monstruo animado que rompe a "trabajar" como si encerrarse un alma en su cuerpo.

Si comparamos el *proceso de creación de valor y el proceso de valorización* de un valor existente, vemos que el proceso de valorización no es más que el mismo proceso de creación de valor *prolongado a* partir de un determinado punto.

Si éste sólo llega *hasta el punto* en que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital deja el puesto a un nuevo

equivalente, estamos ante un proceso de simple creación de valor. Pero, si el proceso *rebasa ese punto*, se tratará de un proceso de valorización.

Sí establecemos el paralelo entre el *proceso de valorización y el proceso de trabajo*, observaremos que éste consiste en el trabajo *útil que produce valores de uso.* Aquí, la dinámica se enfoca en su aspecto *cualitativo*, atendiendo a su modalidad especial, a su fin y a su contenido. En el proceso de creación de valor, *este proceso de trabajo*, *que es el mismo*, sólo se nos revela en su aspecto *cuantitativo*. Aquí, sólo interesa el *tiempo* que el trabajo requiere para ejecutarse, o sea, el tiempo durante el cual se invierte útilmente la fuerza de trabajo. Para estos efectos, las mercancías que alimentan el proceso de trabajo no se consideran ya como factores funcionalmente concretos, materiales, de la fuerza de trabajo apta para un fin.

Sólo *cuentan* como cantidades concretas de trabajo materializado. Y ya se encierre en los medios de producción o se incorpore mediante la fuerza de trabajo, aquí el trabajo sólo *cuenta* por su medida en el tiempo. Representa tantas horas, tantos días, etc.

Pero, cuenta tan sólo en la medida en que el tiempo empleado en la producción del valor de uso sea *socialmente necesario*. Son varios los factores que esto envuelve. En primer lugar, es necesario que la fuerza de trabajo funcione en condiciones normales. Si el instrumento de trabajo que impera socialmente en el ramo de hilado es la máquina de hilar, no debe ponerse al obrero a trabajar en una rueca. Asimismo ha

de suministrársele algodón de calidad normal y no algodón de mala calidad, que se rompa a cada instante. En cualquiera de ambos casos, necesitaría más tiempo del socialmente necesario para producir una libra de hilo, y este tiempo superfluo no crearía dinero ni crearía valor. Sin embargo, el carácter *normal* de los factores materiales que intervienen en el trabajo no depende del obrero, sino del capitalista. Otra condición que ha de ser tenida en cuenta es el *carácter normal* de la propia *fuerza de trabajo*. Es necesario que ésta, en el ramo en que se aplica, reúna el grado medio de aptitud, destreza 'y rapidez. Nuestro capitalista compra en el mercado fuerza de trabajo de calidad normal. Esta fuerza de trabajo debe aplicarse con el grado medio habitual de esfuerzo, poniendo el *grado de intensidad* socialmente acostumbrado en su inversión. El capitalista se cuida de velar celosamente por que el trabajador no disipe su tiempo. Ha comprado la fuerza de trabajo por un tiempo determinado. Quiere, naturalmente, que se le entregue lo que es suyo y no tolera que se le *robe*. Y finalmente –y para conseguirlo, el capitalista se cuida de promulgar un Código Penal *ex profeso*–, en el consumo de materias primas e instrumentos de trabajo no deberá nunca excederse de la tasa racional, pues los materiales o instrumentos de trabajo desperdiciados representan determinadas cantidades de trabajo materializado invertido superfluamente y que, por tanto, no cuentan ni entran en el producto del proceso de creación de valor.18

Como vemos, la diferencia entre el trabajo considerado como fuente de valor de uso y el *mismo* trabajo en cuanto crea valor, con la que en su lugar nos encontramos al analizar la *mercancía,* se nos presenta ahora al estudiar los diversos aspectos del *proceso de producción.*

Como *unidad de proceso de trabajo y proceso de creación de valor,* el *proceso de producción* es un proceso de producción de mercancías; como *unidad de proceso de trabajo y de proceso de valorización,* el proceso de producción es un *proceso de producción capitalista,* la forma capitalista de la producción de mercancías.

Ya decíamos más arriba que, para los efectos del proceso de valorización, es de todo punto indiferente el que el trabajo apropiado por el capitalista sea trabajo *simple, trabajo social medio, o trabajo complejo, trabajo de peso*

específico más alto que el normal. El trabajo considerado como trabajo más complejo, más elevado que el trabajo social medio, es la *manifestación de una fuerza de trabajo* que representa gastos de preparación superiores a los normales, cuya producción representa más tiempo de trabajo y, por tanto, un valor superior al de la fuerza de trabajo simple. Esta fuerza de trabajo de valor superior al normal se traduce, como es lógico, en un trabajo superior, materializándose, por tanto, *durante los mismos período de tiempo, en valores relativamente más altos.* Pero, Cualquiera que sea la diferencia de gradación que medie entre el trabajo del tejedor y el trabajo del joyero, la porción de trabajo con la que el joyero se limita a reponer el valor de su propia fuerza de trabajo no se distingue en nada, *cualitativamente,* de la porción adicional de trabajo con la que crea plusvalía. Lo mismo en este caso que en los anteriores, la plusvalía sólo brota mediante un exceso *cuantitativo* de trabajo,

prolongando la duración del mismo proceso de trabajo, que en un caso es proceso de producción de hilo y en otro caso de producción de joyas.19

Por otra parte, en todo proceso de creación de valor, el trabajo complejo debe reducirse siempre al trabajo social medio, v. *gr.* un día de trabajo completo a x días de trabajo simple.20 Por tanto, partiendo del supuesto de que el obrero empleado por el capital ejecuta un simple trabajo social medio, nos ahorramos una operación inútil y simplificamos el análisis del problema.

Notas Capítulo V

1 “Los productos naturales de la tierra, pocos y totalmente independientes del hombre, son como una concesión de la naturaleza que podría compararse a esa pequeña suma de dinero que suele darse a los jóvenes para que trabajen y prueben su suerte.” (James Steuart, *Principles of Political Economy*, ed. Dublín, 1770, t. I, p, 116.) 2 "La razón es tan *astuta* como *poderosa.* La astucia consiste en esa actividad mediadora que, haciendo que los objetos actúen los unos sobre los otros y se desgasten mutuamente como cumple a su carácter, sin mezclarse directamente en ese proceso, no hace más que conseguir su propio fin.” *(Hegel, Enzyk1opadie, p* rimera parte. “La lógica”, Berlín, 1840, p. 382.) 3 En su obra por lo demás bastante pobre, titulada *Théorie de l Economie Politique, París,* 1815. Ganilh señala acertadamente, replicando a los fisiócratas, la larga serie de procesos de trabajo que tiene

como *premisa la agricultura* en sentido estricto.

4 En las *Réflexions sur la* Format *i* on *et la Distribution des* R *icheses (1766).* Turgot explica muy bien la importancia de los animales domesticados en los orígenes de la cultura

5 Las *mercancías de lujo* son, en realidad, las menos importantes para establecer comparaciones tecnológicas entre diversas épocas de producción**.**

6 Nota a la 2° ed. Aunque los historiadores actuales desdeñan y omiten el desarrollo de la producción material, y por tanto la base de toda la vida social y de toda la historia real, por lo menos para lo referente a la prehistoria se procede a base de investigaciones de ciencias naturales y no a base de las llamadas investigaciones históricas, clasificando los materiales e instrumentos y armas en edad de la piedra, edad del bronce y edad del hierro

7 Parece paradójico llamar *medio de producción,* por ejemplo, al pez aún no, pescado. Pero hasta hoy no se ha inventado el arte de pescar en sitios en que no hay peces

8 Este concepto del trabajo productivo, tal como se desprende desde el punto, de vista del proceso simple de trabajo, no basta, ni mucho menos, para el proceso capitalista de producción

9 Storch distingue la materia prima en sentido estricto de las materias auxiliares, dándoles los nombres respectivos de

“matiére” y “matériaux”; Cherbuliez da a las materias auxiliares el nombre de "matiéres instrumentales".

Es. sin duda, esta razón altamente lógica la que lleva al coronel Torrens a ver en la piedra del salvaje... ¡el *origen del capital*! “En la primera piedra que el salvaje lanza a la bestia por él acosada, en el primer palo que empuña para derribar el fruto al que no llega con la mano, vemos los orígenes de la apropiación de un artículo para la adquisición de otro, *descubriendo así* los *orígenes del* capital.” (R. Torrens, *An Essay on the Production of Wealth, etc.*, pp. 70 a.) Seguramente que de aquel Stock [Stock, en alemán, es palo; se trata de un juego de palabras (Ed.)] se deriva la palabra stock, que designa en

inglés el capital.

11. “Los productos se apropian antes de convertirse en capital; esta transformación no los sustrae aquella apropiación.”

(Cherbuliez, *Riche o* u *Pauvre ed*. París, 1841, pp. 53 s.) “El proletario al vender su trabajo por una determinada cantidad de víveres (approvisionnement), renuncia íntegramente a toda participación en el producto. La apropiación de lo producido sigue siendo la misma de antes; el convenio aludido no la altera en lo más mínimo. El producto pertenece exclusivamente al capitalista que suministra la materia prima y los víveres. Es ésta una consecuencia rigurosa de la ley de la apropiación, cuyo principio *fundamental a* la inversa era el derecho exclusivo de la propiedad de todo obrero sobre su producto.” (Obra cit., p.

58) James Mill, *Elements o* f *Political Economy,* etc., p. 70: “Cuando los obreros trabajan por un salario, el capitalista es propietario, no solamente del capital (el autor alude aquí a los medios de producción), sino también del trabajo (of the labour also). Incluyendo. como suele hacerse, en el concepto de capital lo que se abona como salario, es *absurdo hablar del* trabajo como algo distinto del capital. La palabra capital, en este sentido abarca ambas cosas: el capital y el trabajo.”

12. “En el valor de las mercancías no influye solamente el trabajo directamente aplicado en ellas, sino también el que se invierte en las herramientas, instrumentos y edificios de que se vale ese trabajo.” (Ricardo, *Principles of Politcal Economy,* p. 16.)

13. Estas cifras son puramente imaginarias.

14. Es ésta la tesis fundamental en que descansa la teoría fisiocrática de la improductividad de todo trabajo no agrícola, tesis incontrovertible para los economistas... de profesión. “Este procedimiento, que consiste en imputar a una sola cosa el valor de varias, por ejemplo al lienzo el costo de vida del tejedor, acumulando por tanto en capas, por decirlo así, diversos valores sobre uno solo, hace que éste crezca en la misma proporción... La palabra suma expresa muy bien la manera como se forma el *precio de los productos del trabajo*; este precio no es más que *totalización* de varios valores

absorbidos y sumados; sin embargo, *sumar no es multiplicar*.– (Mercier de la Riviére, *L'Ordre Naturel*, etc., P. 599.) 15 Así, por ejemplo, en los años de 1844–47. los capitalistas retiraron una parte de sus capitales de los negocios productivos, para dedicarla a especular en acciones ferroviarias. Y, durante la guerra norteamericana de Secesión, cerraron sus fábricas y lanzaron al arroyo a los obreros fabriles, para dedicarse a jugar en la Bolsa algodonera de Liverpool.

16 **"**Deja que se vanaglorien, se adornen y pongan afeites... Quien toma más o toma algo mejor (de lo que da), *comete usura* y no hace servicio, sino daño a su prójimo, a quien hurta y roba. No todo lo que llaman servicio y beneficio es servir y beneficiar al prójimo. Pues una adúltera y un adúltero se prestan entre sí grande servicio y complacencia. Y el caballero que ayuda al incendiario y al asesino a robar en las carreteras, le presta también un gran servicio caballeresco. Los papistas hacen a los nuestros gran servicio, al no ahogarlos, quemarlos o asesinarlos a todos, o hacer que se pudran en las prisiones, dejando con vida a algunos y arrojándolos de su tierra o despojándolos de lo que poseen. Y el propio demonio hace a su Señor, un grande, inmenso servicio. . En suma, el mundo está lleno de grandes, de magníficos, de diarios servicios y beneficios." (Martín Lutero, *A los párrocos, para que prediquen contra la usura*, etc., Wítemberg, 1540.) 17 Acerca de esto, digo en mí *Contribución a la crítica de la economía política*, página 14 s.: "Se comprende el 'gran servicio' que la categoría del 'servicio' (*service*) presta a cierta casta de economistas, como J. B. Say y F. Bastíat**"**

18 Es ésta una de las razones que encarecen la producción basada en la esclavitud. Aquí, para emplear la feliz expresión de los antiguos, el obrero sólo se distingue del animal y de los instrumentos muertos, en que el primero es un *instrumentum vocale*, mientras que el segundo es un *instrumentum semivocale* y el tercero un *instrumentum mutuum*. Por su parte, el obrero hace sentir al animal y a la herramienta que no es un igual suyo, sino un hombre. Se complace en la diferencia que le separa de ellos a fuerza de maltratarlos y destruirlos pasionalmente. Por eso en este régimen de producción impera el principio económico de no emplear más que herramientas toscas, pesadas, pero difíciles de destruir por razón de su misma tosquedad. Así se explica que, al estallar la guerra de independencia, se encontrasen en los Estados de esclavos bañados por el Golfo de México arados de viejo tipo chino, que

hozaban la tierra como los cerdos o los topos, pero sin ahondar en ella ni volverla. Cfr. J. E. Cairnes, *The Slave Power*, Londres, 1862, pp. 46 *ss.* En su *Sea Board Slave States*

[pp. 46 s.], refiere Olmsted: "Aquí, me han mostrado herramientas con las que en nuestro país ninguna persona razonable cargaría al obrero a quien paga un jornal. A mi juicio, su peso extraordinario y su tosquedad hacen el trabajo ejecutado con ellas un diez por ciento más pesado, cuando menos, que con las que nosotros solemos emplear. Sin embargo, me aseguran que, dada la manera negligente y torpe con que los esclavos las manejan, sería imposible confiarles con buenos resultados herramientas más ligeras o delicadas. En los campos de cereales de Virginia no durarían un día herramientas como las que nosotros confiamos continuamente a nuestros obreros y de las que sacamos buenas ganancias, a pesar de que estos campos son más difíciles y menos pedregosos que los nuestros. Habiendo preguntado yo por qué había una tendencia tan general a sustituir los caballos por mulos, me dieron también como razón primordial y decisiva, según confesión suya, la de que los caballos no resistían el trato que les daban constantemente los negros. Los caballos se baldaban e inutilizaban a cada paso por los malos tratos; en cambio, los mulos soportaban sin grave detrimento corporal los golpes y la falta de uno o dos piensos. Además, no se enfriaban ni enfermaban por el abandono o por el exceso de trabajo. No tengo más que asomarme a la ventana del cuarto en que escribo, para presenciar casi continuamente el trato que aquí dan al ganado, trato que a cualquier granjero del Norte le bastaría para poner en la calle a los peones."

19 La diferencia entre el trabajo complejo y el trabajo simple, lo que los ingleses llaman *skilled* y unskil *l* ed *labour* descansa en *parte* en simples ilusiones, o a lo Menos en diferencias que hace ya largo tiempo que han dejado de ser reales, aunque perduren en el terreno del convencionalismo tradicional: en parte, descansa también en la situación desesperada de ciertos sectores de la clase trabajadora que les impide, más todavía que a los otros, imponer por la fuerza el valor de su fuerza *de trabajo*. En esta distinción desempeñan un papel tan importante las causas fortuitas, que hay clases de trabajo que cambian constantemente de categoría. Por ejemplo, allí donde la sustancia física de la clase obrera está desnutrida y relativamente agotada, como ocurre en todos los países de capitalismo avanzado, trabajos de carácter

brutal, que reclaman una gran fuerza muscular, se truecan generalmente en trabajos de naturaleza elevada, mientras que otras actividades mucho más delicadas descienden a la categoría de trabajos vulgares; así, por ejemplo, en Inglaterra, el trabajo de un *brich1ayer* tiene una categoría mucho más alta que el de tejedor de damasco. Por otra parte, el trabajo de un *fustian cutter*, aun exigiendo un esfuerzo físico mucho mayor y siendo, además, muy malsano, se considera como un trabajo “simple”. Por lo

demás, sería falso creer que el llamado *skilled labour* represente una proporción cuantitativamente considerable en el trabajo nacional. Laing calcula que en Inglaterra (y Gales) viven del trabajo simple más de 11 millones de hombres. Si descontamos un millón de aristócratas y millón y medio de mendigos, vagabundos, criminales, prostitutas, etc., tendremos que de los 18 millones de habitantes que existían al publicarse su obra, quedan 4.650,000 para la clase media, incluyendo los pequeños rentistas, los empleados, escritores, artistas, maestros, etc. Para separar a estos 4°/7 millones, el autor incluye entre la parte' *trabajadora de* la clase media, además de los banqueros, etc., a todos los “*obreros fabriles*” mejor retribuidos.

De la categoría de los "obreros potentados" no están tampoco ausentes los “brick1ayers”. Gracias a todas estas operaciones, el autor a que nos referimos llega a los 11 millones citados (S. Laíng, *National Distress*, etc., Londres, 1844 [pp. 51 s.] “La gran clase que no puede dar a cambio de los medios de subsistencia más que un trabajo corriente es la gran masa del pueblo.” (James Mill, en el artículo "Colony", Suplemento a la *Encyc1opaedia* Britannica, 1831 [p. 81].) 20 “Siempre que la palabra trabajo se emplea con el significado de medida de valor, se alude necesariamente a un trabajo de determinada clase...”, y la proporción que guardan con él las otras clases de trabajo es fácil de averiguar. -

(*Outlines of Political Economy*. Londres, 1832, pp. 22 y 23.)

CAPITULO VI

CAPITAL CONSTANTE Y CAPITAL VARIABLE

Los diversos factores que entran en el proceso de trabajo no intervienen todos

por igual en la formación del *valor del producto*.

El obrero añade al objeto sobre el que recae el trabajo nuevo valor, *incorporándole una* determinada cantidad de trabajo, cualesquiera que el contenido concreto, el fin y el carácter técnico de este trabajo sean.

De otra parte, los valores de los medios de producción absorbidos reaparecen en el producto como *partes integrantes de* s *u valor*; así, por ejemplo, los valores del algodón y los husos reaparecen en el valor del hilo. Por tanto, el valor de los medios de producción se *conserva al transferirse* al producto. Esta *transferencia* se opera al transformarse los medios de producción en producto, es decir, durante el proceso de trabajo. Se opera *por medio del trabajo. Pero ¿cómo?*

El obrero *no realiza un trabajo doble al mismo* tiempo, de una parte para añadir valor al algodón por medio de su trabajo y de otra parte para *conservar su* valor anterior, o lo que es lo mismo, para *transferir al* producto, al hilo, el valor del algodón que fabrica y de los husos con los que lo elabora. Lo que hace es conservar el valor anterior por la simple *adición* de un valor nuevo. Pero, como la adición de nuevo valor al objeto sobre que trabaja y la conservación de los valores anteriores en el producto, son dos resultados perfectamente distintos que el obrero crea en *el* mismo tiempo, aunque sólo trabaje *una vez* durante él, es evidente que este *doble resultado* sólo puede explicarse por el *doble carácter* del *trabajo* mismo. Durante el mismo tiempo, el trabajo, considerado en uno de sus aspectos, crea valor, a la par que, considerado en el otro aspecto conserva o transfiere un valor ya creado.

Ahora bien, ¿cómo incorpora el obrero tiempo de trabajo, y por tanto valor? Siempre única y exclusivamente bajo la forma de su trabajo productivo peculiar. El hilandero sólo incorpora tiempo de trabajo hilando, el tejedor tejiendo, el herrero forjando. *Esta forma apta para un fin* en que el obrero incorpora a una materia *trabajo en general, y por* tanto nuevo valor, el hilar, el tejer, el forjar, convierte a los medios de producción, el algodón y los husos, el hilo y el telar, el hierro y el yunque, en elementos integrantes de un producto, de un nuevo valor *de* uso.' La forma anterior de su valor de uso desaparece, pero es para incorporarse a una nueva forma de valor de uso. Y, al analizar el proceso de creación de valor, veíamos que siempre que un valor de uso se consume racionalmente para producir un nuevo valor de uso, el

tiempo de trabajo necesario es, por tanto, un tiempo de trabajo transferido de los medios de producción desgastados al nuevo producto. Por tanto, el obrero no conserva los valores de los medios de producción desgastados, o lo que es lo mismo, no los transfiere como elementos de valor al producto, *incorporándoles* trabajo abstracto, sino por el carácter útil concreto, por la forma *específica productiva* del trabajo que incorpora. Es su trabajo productivo racional, el hilar, el tejer, el forjar, el que con su simple *contacto* hace resucitar a los medios de producción de entre los muertos, les infunde vida como factores del proceso del trabajo y los combina, hasta formar con ellos productos.

Si el trabajo específico, productivo, del obrero no fuese *hilar*, no transformaría el algodón en hilo, ni por tanto transferiría a éste los valores del algodón y de los husos. Y sí el obrero cambia de oficio y se hace carpintero, seguirá añadiendo valor a su material con cada *jornada de trabajo*. Lo que, por tanto, añade valor es su trabajo, pero no el *trabajo del hilandero* o *del carpintero*, sino el trabajo social, abstracto, *general, y sí* este trabajo añade una determinada magnitud de valor, no es porque tenga un carácter útil especifico, sino porque dura un determinado tiempo. Por tanto, en su aspecto *abstracto, general, considerado* como aplicación de la fuerza humana de trabajo sin más, el trabajo del hilandero añade *nuevo valor* a los valores del algodón y de los husos, y en su aspecto con *creto, específico, útil*, enfocado como proceso de hilar, *transfiere el* valor de estos medios de producción al producto, *conservando* así en éste su valor. Así se explica el *doble carácter* del resultado del trabajo obtenido *durante el mismo tiempo.*

La simple incorporación cuantitativa del trabajo *añade* nuevo valor; la *calidad del trabajo* incorporado *conserva* en el producto los valores que ya poseían los medios de producción. Este doble efecto del mismo trabajo, proveniente de su doble carácter, se revela de un modo palpable en una serie de fenómenos.

Supongamos que un invento cualquiera permite al hilandero hilar en seis horas la misma cantidad de algodón para la que antes necesitaba treinta y seis. Considerada como actividad útil

encaminada a un fin, como actividad productiva, su trabajo sextuplica su potencia. Ahora, su producto es seis veces mayor: 36 libras de hilado en vez

de seis. Pero estas 36 libras de hilado sólo absorben el tiempo de trabajo que antes absorbían seis. Se les incorpora seis veces menos trabajo nuevo que con el método antiguo, y por tanto sólo se les añade una sexta parte del valor anterior. Mas, por otra parte, el nuevo producto, las 36 libras de hilado siguen encerrando el *valor sextuplicado del algodón.* Las seis horas de trabajo del hilandero *conservan y transfieren* al producto un valor seis veces mayor de materia prima, a pesar de que a esta materia prima se *incorpora* un valor nuevo seis veces menor. Esto demuestra que el carácter del trabajo como *conservador* de valores durante el mismo proceso indi-visible es sustancialmente distinto de su carácter como *fuente* de nuevo valor. Cuanto mayor es el tiempo de trabajo necesario absorbido durante la operación de hilado por *la misma cantidad de algodón,* tanto mayor también el *valor nuevo* que al algodón se *añade;* en cambio, a medida que aumentan las libras de algodón que se hilan durante el *mismo tiempo de trabajo,* aumenta también el *valor antiguo conservado* en el producto.

Si las condiciones técnicas del proceso de hilado no se alteran, ni se opera tampoco ningún *cambio de valor* en los medios de producción, el hilandero seguirá consumiendo durante el mismo tiempo de trabajo cantidades iguales de materia prima y maquinaria por un valor igual. En este caso, el valor que *conserve* en el producto estará en razón directa al nuevo valor que le añada. En dos semanas añadirá al producto doble de trabajo, y por tanto doble de valor que en una, y al mismo tiempo consumirá el doble de material, con el doble de valor, y desgastará dos veces más maquinaria y dos veces más valor que para el producto de una semana; en el producto de dos semanas, *conservará por* tanto el doble de valor que en el producto de una. Permaneciendo invariables las condiciones de producción dadas, el obrero *conservará* tanto más valor cuanto mayor valor *incorpore,* pero no conservará más valor porque *incorpore* más valor, sino porque lo incorpora bajo condiciones *invariables e independientes* de su propio trabajo.

Cierto es que, en un sentido *relativo,* puede decirse que el obrero conserva siempre los valores creados *en la misma proporción* en que añade nuevo valor. Si el valor del algodón sube de 1 chelín a 2 chelines o baja a 6 peniques, en el producto de una hora de trabajo, el obrero sólo *conservará* la mitad de valor del algodón que en dos horas, por mucho que ese valor cambie. Y lo mismo si varía el *rendimiento* de su trabajo, aumentando o

disminuyendo; en una hora de trabajo, supongamos, el obrero podrá hilar una cantidad mayor o menor de algodón que antes, y por tanto *conservar* en el producto de esa hora de trabajo una semana mayor o menor de valor, según la cantidad de algodón hilado. Pero, es evidente que en dos horas de trabajo *conservará* el doble de valor que en una.

Si prescindimos de la representación puramente simbólica de los *signos de valor, el valor* sólo existe encarnado en *valores de uso,* en objetos. (El mismo hombre, considerado simplemente como encarnación de la fuerza de trabajo, es un objeto natural, un objeto material, aunque vivo y con una conciencia propia, y el trabajo la manifestación *material* de aquella fuerza). Por tanto, al perderse el valor de uso, se pierde también el valor encarnado en él. Los medios de producción no pierden su valor al perder el valor de uso, porque si el proceso de trabajo destruye la forma primitiva de su valor de uso es simplemente para infundirles en el producto la forma de un valor de uso nuevo. Y para el valor es importantísimo existir en un valor de uso, pero le tiene sin cuidado, como demuestra la metamorfosis de las mercancías, el valor de uso que sea.

De donde se sigue que, en el proceso de trabajo, el valor de los medios de producción sólo se transfiere al producto en la medida en que los medios de producción pierden, al mismo tiempo que su valor de uso propio, su valor de cambio. Al producto sólo pasa el valor que los medios de producción *pierden* como tales medios de producción. *Y los factores materiales del proceso de* trabajo no se comportan todos idénticamente en este respecto.

El carbón que se quema en la máquina desaparece sin dejar rastro, al igual que el aceite con que se engrasan las bielas. Los colorantes y otras materias auxiliares desaparecen también, pero se manifiestan en las cualidades del producto.

Las materias primas forman la sustancia del producto, aunque cambiando de forma. Materias primas y materias auxiliares pierden, por tanto, la forma independiente con que entran, como valores de uso en el proceso de trabajo. No acontece así con los *medios de* trabajo en sentido estricto. Un instrumento, una máquina, un edificio fabril, un recipiente, etc., sólo prestan servicio en el proceso de trabajo mientras conservan su forma primitiva, y mañana vuelven a presentarse en el proceso de trabajo bajo la misma forma

que tenían ayer. Conservan su forma independiente frente al producto lo mismo en vida, durante el proceso de trabajo, que después de muertos. Los cadáveres de las máquinas, herramientas, edificios

fabriles, etcétera no se confunden jamás con los productos que contribuyen a crear. Si recorremos todo el período durante el cual presta servicio uno de estos medios de trabajo, desde el día en que llega al taller hasta el día en que se le arroja, inservible ya, al montón de chatarra, veremos que a lo largo de este período su valor de uso es absorbido íntegramente por su trabajo y su valor de cambio se transfiere por tanto, íntegramente también, al producto. Sí por ejemplo, una máquina de hilar tiene 10 años de vida, su valor total pasará al producto decenal durante un proceso de 10 años. El plazo de vida de un medio de trabajo contiene, por tanto, una serie más o menos numerosa de procesos de trabajo constantemente renovados con él. A los medios de trabajo les ocurre como a los hombres. Todo hombre muere 24 horas al cabo del día. Sin embargo, el aspecto de una persona no nos dice nunca con exactitud cuántos días de vida le va restando ya la muerte. Lo cual no impide a las compañías de seguros de vida establecer cálculos acerca de la vida medía del hombre, sacando de ellos conclusiones bastante de fiar, y sobre todo bastante provechosas. Pues lo mismo ocurre con los medios de trabajo. La experiencia enseña cuánto tiempo vive, por término medio, un medio de trabajo, *v. gr*. una máquina de determinada clase.

Supongamos que el valor de uso. de esta máquina, en el proceso de trabajo, no dura más que 6 días. Cada día de trabajo supondrá para ella, por término medio, la pérdida de 1/6, de su valor de uso, o lo que es lo mismo, cada día que trabaje transferirá al producto 1/6 de su valor. Así es como se calcula el *desgaste de todos los medios de* trabajo, v. *gr*. el valor de uso que diariamente pierden y el valor que, por tanto, transfieren diariamente al producto.

Esto demuestra palmariamente que un medio de producción no puede jamás transferir al producto más valor que el que pierde en el proceso de trabajo, al destruirse su propio valor de uso. Si no tuviese valor alguno que perder, es decir, si él mismo no fuese, a su vez, producto del trabajo humano, no transferiría al producto ningún valor. Contribuiría a crear un valor de uso sin intervenir en la creación de un valor de cambio. Tal es lo que acontece, en efecto, con todos los medios de producción que brinda la naturaleza sin que

medie la mano del hombre: la tierra, el aire, el agua, el hierro nativo, la madera de una selva virgen, etc.

Otro interesante fenómeno se nos presenta aquí. Supongamos que una máquina valga 1000 libras esterlinas y tenga 1000 días de vida. Ello querrá decir que cada día que funcione transferirá a su producto diario 1/1000 de su valor. Pero, aunque su fuerza vital disminuya, la máquina seguirá actuando en conjunto en el proceso de trabajo. Tenemos, pues, aquí un *factor del proceso de* trabajo, un medio de producción, que es *totalmente* absorbido por *el proceso de* trabajo, pero que *sólo* desaparece en parte en el proceso de valori *zación.*. La diferencia existente entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización se refleja aquí en sus *factores materiales, puesto* que el mismo medio de producción, considerado como *elemento del proceso de* trabajo cuenta *íntegramente, y en* cuanto elemento del proceso de *creación de valor* sólo cuenta *fragmentariamente en* el mismo proceso de producción.2

Y puede también ocurrir lo contrario, es decir, que un medio de producción sea íntegramente absorbido por el proceso de valorización y sólo intervenga fragmentariamente en el proceso de trabajo.

Supongamos que, al hilar el algodón, de cada 115 libras diarias haya 15 que no dan hilo, sino *devil's dust* [desperdicio]. A pesar de ello, sí este desperdicio del 15 por ciento es normal, inseparable de la elaboración media del algodón, el valor de las 15 libras de algodón perdidas se transfiere al valor del hilo, ni más ni menos que el valor de las 100 libras que forman su sustancia. Para fabricar 100 libras de hilo, no hay más remedio que sacrificar el valor de uso de las 15 libras de algodón que se desperdician.

La pérdida de este algodón es una de tantas condiciones de producción del hilo. Por eso su valor se transfiere al de éste. Y lo mismo ocurre con todos los *excrementos del proceso de trabajo*, a lo menos en la medida en que forman nuevos medios de producción, y por tanto nuevos valores de uso independientes. Así por ejemplo, en las grandes fábricas de maquinaria de Manchester se ven montañas de hierro de desecho, removidas como virutas de madera por unas cuantas máquinas ciclópeas y transportadas por la noche, en grandes carros, de la fábrica a la fundición, para volver al día siguiente de la fundición a la fábrica convertidas en hierro fundido.

Los medios de producción sólo *transfieren* un valor a la nueva forma del producto en la medida en que, durante el proceso de trabajo, *pierden* valor bajo la forma de su antiguo valor de uso. *El máximo de pérdida de valor* que en el proceso de trabajo pueden experimentar está *limitado,* evidentemente, *por la magnitud primitiva de valor* con que entran en el

proceso de trabajo o por el tiempo de trabajo necesario para su propia producción. *Por tanto, los medios de producción no pueden jamás añadir al producto más valor que el que ellos mismos poseen independientemente del proceso de trabajo al que sirven.* Por útil que sea un material, una máquina, un medio de producción, si ha costado 150 libras esterlinas, 500 días de trabajo supongamos, no añadirá nunca más de 150 libras esterlinas al producto total que contribuye a crear. Su valor depende, no del proceso de trabajo que alimenta como *medio de producción,* sino del proceso de trabajo del que brota como producto. *En* el proceso de trabajo sólo actúa como *valor de uso,* como *objeto dotado de ciertas propiedades útiles,* y no transferiría al producto ningún valor sí él mismo no hubiera tenido ninguno *antes* de incorporarse a este proceso.3

El trabajo productivo, al transformar los medios de producción en elementos creadores de un nuevo producto, opera con su valor una especie de transmigración de las almas. Este transmigra del cuerpo absorbido por el proceso de trabajo a una nueva envoltura corporal. Pero, esta transmigración de las almas se opera en cierto modo a espaldas del trabajo real. El obrero *no puede incorporar* nuevo *trabajo,* ni por tanto crear valor, *sino conservar los valores ya creados,* pues tiene necesariamente que incorporar su trabajo, siempre, bajo una forma útil determinada, y no puede incorporarlo bajo una forma útil sin convertir ciertos productos en medios de producción de otros nuevos, transfiriendo con ello a éstos su valor. *El conservar valor añadiendo valor* es, pues, un *don natural* de la fuerza de trabajo puesta en acción, de la fuerza de trabajo viva, un don natural que al obrero no le cuesta nada y al *capitalista* le rinde mucho, pues supone para él la *conservación del valor de su capital.* 4 Mientras los negocios marchan bien, el capitalista está demasiado abstraído con la obtención de ganancias para parar mientes en este regalo del trabajo. Tienen que venir las interrupciones violentas del trabajo, las *crisis,* a ponérselo de manifiesto de un modo palpable.5

Lo que se consume en los medios de producción es su valor de uso, cuyo consumo hace que el trabajo cree productos. Su valor no se consume realmente,6 ni puede, por tanto, *reproducirse*. Lo que hace es *conservarse*, pero no porque sufra operación de ninguna clase en el proceso de trabajo, sino porque el valor de uso en que existía anteriormente desaparece para transformarse en *otro* distinto. Por tanto, el valor de los medios de producción *reaparece* en el valor del producto, pero no se *reproduce*, hablando en términos estrictos. Lo que se produce es un nuevo valor de uso, en el que *reaparece* el valor de cambio anterior.7

Otra cosa acontece con el *factor subjetivo* del proceso de trabajo, con la fuerza de trabajo puesta en acción.

Mientras que por su forma útil, encaminada a un fin, el trabajo transfiere al producto el valor de los medios de producción y lo conserva, cada momento de su dinámica crea *valor adicional, nuevo valor*. Supongamos que el proceso de producción se interrumpe en el punto en que el obrero produce un *equivalente del valor de su fuerza propia de trabajo*, en que, por ejemplo, después de seis horas de trabajo, crea un valor de 3 chelines. Este valor forma el *remanente del valor del producto* sobre la parte integrante que se debe al valor de los medios de producción. *Es el único valor original que ha brotado dentro* de este proceso, la *única parte de valor del producto creada* por el propio proceso. Claro está que este valor no hace más que *reponer* el dinero adelantado por el capitalista al comprar la fuerza de trabajo e invertido por el obrero en adquirir medios de vida. En relación con los 3 chelines desembolsados, el nuevo valor de 3 chelines parece una simple *reproducción*. Pero es una *reproducción* real y no *aparente*, como la del valor de los medios de producción. Aquí, la *sustitución* de *un valor por otro* se opera mediante una *creación de nuevo valor*.

Sabemos, sin embargo, que el proceso de trabajo se *remonta sobre* el punto en que reproduce y añade al objeto sobre que recae un simple *equivalente* del valor de la fuerza de trabajo. En vez de las seis horas que bastan para eso, el proceso de trabajo dura, por ejemplo, doce horas. Por tanto, la fuerza de trabajo puesta en acción no se limita a reproducir su propio valor, sino que produce un valor nuevo. Esta *plusvalía* forma el *remanente del valor del producto sobre el valor de los factores del producto consumidos*, es decir, los

medios de producción y la fuerza de trabajo.

Al exponer las diversas funciones que desempeñan en la *formación del valor del producto* los diversos factores del proceso de trabajo, lo que hemos hecho en realidad ha sido definir las *funciones de las diversas partes integrantes del capital en su propio proceso de valorización.* El remanente del valor total del producto sobre la suma de valor de sus elementos integrantes es el remanente del *capital valorizado sobre el valor primitivo del capital desembolsado*. Los medios de producción, de una parte, y de otra la fuerza de trabajo no son más que dos diversas modalidades de existencia que el valor originario del capital reviste al desnudarse de su forma de dinero para transformarse en los dos factores del proceso de trabajo.

Como vemos, la parte de capital que se invierte en *medios de producción*, es decir, materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, no *cambia de magnitud de valor* en el proceso de producción. Teniendo esto en cuenta, le doy el nombre de *parte constante del capital*, o más concisamente, *capital constante*.

En cambio, la parte de capital que se invierte en *fuerza de trabajo cambia de valor* en el proceso de producción.

Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la *plusvalía*, que puede también variar, siendo más grande o más pequeño. Esta parte del capital se convierte constantemente de magnitud constante en variable. Por eso le doy el nombre de *parte variable del capital*, o más concisamente, *capital variable*. *Las mismas partes integrantes del capital que desde el punto de vista del proceso de trabajo* distinguíamos como factores objetivos y subjetivos, medios de producción y fuerza de trabajo, son las que desde el *punto de vista del proceso de valorización* se distinguen en capital *constante* y capital *variable*.

El concepto del capital *constante* no excluye, ni mucho menos, la posibilidad de una *revolución en el valor* de los elementos que lo integran. Supongamos que la libra de algodón cuesta hoy 6 peniques y que mañana a consecuencia de la mala cosecha, sube hasta un chelín. El algodón viejo que continúa elaborándose añade al producto un valor de un chelín, a pesar de haberse comprado a razón de 6 peniques. Y lo mismo ocurre con el algodón ya

elaborado, que puede incluso circular en el mercado convertido en hilo: añade también al producto el doble de su primitivo valor. Vemos, sin embargo, que estas *alteraciones de valor* son independientes de la valorización del algodón *en el mismo proceso del hilado.* El

algodón viejo podría revenderse a 1 chelín en vez de a 6 peniques, aun sin necesidad de que el proceso de trabajo se hubiese iniciado siquiera. Más aún; *cuanto menos procesos de trabajo* haya recorrido, tanto mas seguro será este resultado.

Por eso, ante estas revoluciones de valor, es una ley de la especulación especular sobre las materias primas lo más en bruto posible, sobre hilo mejor que sobre telas, y sobre algodón mejor que sobre hilo. Aquí, el *cambio de valor* brota en el proceso que produce el algodón, pero no en el proceso en que éste funciona como medio de producción, y por tanto como capital *constante.* Cierto es que el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo contenido en ella, pero, a su vez, esta cantidad está *socialmente* determinada. Sí varía el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción –

la misma cantidad de algodón, por ejemplo, representa una *cantidad mayor o menor de trabajo,* según la buena o mala cosecha–, este cambio *repercute* sobre las viejas mercancías, consideradas siempre como ejemplares sueltos de su género8 y cuyo valor se mide en todo momento por el trabajo *socialmente necesario,* sin que por tanto puedan perderse nunca de vista al determinar éste, las condiciones *sociales del momento.*

Al igual que ocurre con el valor de las materias primas, también el valor de los *medios de trabajo,* maquinaria, etc., empleados en el proceso de producción, puede cambiar, cambiando también, por tanto, la parte del valor que transfieren al producto. Así por ejemplo, si, gracias a un nuevo invento, se llega a reproducir con menor costo maquinaria de la misma clase, la maquinaria antigua resultará más o menos *depreciada y transferirá,* por tanto, al producto una parte relativamente más pequeña de valor. Pero aquí, el cambio de valor brota también *al margen* del proceso de producción en que la máquina funciona como medio productivo. Dentro de este proceso, la máquina no puede jamás transferir más valor que el que ella misma posee *independientemente de él.*

Y del mismo modo que los cambios sobrevenidos en el valor de los medios de producción, aunque puedan repercutir cuando se dan *después* de incorporarse al proceso de trabajo, no hacen cambiar su carácter de capital *constante*, los *cambios* que puedan surgir en cuanto a la *proporción entre capital constante y capital variable,* no alteran tampoco su diferencia funcional. Puede ocurrir, por ejemplo, que las condiciones técnicas del proceso de trabajo se transformen tan radicalmente, que donde antes hacían falta 10 obreros, manejando 10 instrumentos de escaso valor para elaborar una masa relativamente pequeña de materia prima, ahora un solo obrero, pertrechado con una máquina cara, elabore cien veces más material. En este ejemplo, *el capital constante,* o sea, la masa de valor de los medios de producción empleados, crece extraordinariamente, mientras diminuye en proporciones también extraordinarias la parte *variable* del capital, la invertida en *fuerza de trabajo.* Sin embargo, este cambio sólo viene a alterar la *proporción de magnitudes* entre el capital constante y el variable, la *proporción* en que el capital total se distribuye en capital *constante* y en capital *variable,* pero sin hacer cambiar en lo más mínimo la diferencia entre los dos factores.

Notas al pie del Capítulo VI

1 El trabajo crea un nuevo producto, que viene a ocupar el lugar de otro el cual se destruye *(An Essay on the Political Econorny of Nations,* Londres, 1821, p. 13).

2 Aquí no nos referimos a las *reparaciones* de los instrumentos de trabajo, máquinas, edificios, etc. Una máquina en reparación no funciona como *instrumento* de *trabajo*, sino como *material de trabajo*. No es la máquina la que trabaja, sino

que se trabaja en ella, para restaurar su valor de uso. Para nuestros fines, estos trabajos de reparación deben considerarse incluidos siempre en el trabajo necesario para la producción del instrumento de trabajo de que se trata. En el texto nos referimos a *ese desgaste* que ningún médico puede curar y que acarrea poco a poco la muerte. a esa clase de desgaste que no es posible restaurar de tiempo en tiempo y que acaba poniendo, por ejemplo, a un cuchillo en un estado en que el cuchillero dice que no vale ya la pena de cambiarle la hoja. Más arriba, hemos visto que una máquina, por ejemplo,

entre *íntegramente* en cada proceso aislado de trabajo, pero sólo entra de un modo fragmentario en el proceso de valorización que se desarrolla simultáneamente con éste. Júzguese por esto la siguiente confusión de conceptos: "Ricardo habla de la cantidad de trabajo invertida por un constructor de maquinaria en la fabricación de una máquina de medias" como de un trabajo contenido por ejemplo, en el valor de un par de medias. "*Sin embargo, la totalidad del trabajo* que produce cada par de medias... *incluye todo el trabajo del constructor de maquinaria* y no sólo una parte de él, pues si una máquina hace muchos pares de medias, sin la existencia de esta máquina en su integridad no podría fabricarse ni un solo par"

(*Observations on certain verbal disputes in Polilical Economy particularly relating to Value, and to Demand and Supply*, Londres, 1821, p. 54.)

El autor de esta obra, un "wiseacre" [sabihondo] increíblemente jactancioso, sólo tiene razón, al incurrir en esta confusión y, por tanto, al plantear esta polémica, en el sentido de que ni Ricardo ni ningún otro economista antes o después de él distingue con precisión los *dos aspectos del trabajo*, ni mucho menos analiza la diversa función de ambos en el proceso de creación de valor.

3 Júzguese, pues, de la necedad de ese insustancial J. B. Say, cuando quiereded ucir la *plusvalía* (interés, ganancias, renta) de las *services productives* que los medios de producción, la tierra. los instrumentos, el cuero, etc. prestan, con sus *valores de uso*, en el proceso de trabajo. El señor Wilhelm Roscher, atento siempre a registrar las amables ocurrencias apologéticas, exclama: "J. B. Say, Traité, t. I. cap. 4, observa *muy acertadamente "* que "el valor producido por un *molino de aceite*, después de deducir todos los gastos, es un valor nuevo sustancialmente distinto del *trabajo* que creó el propio molino de aceite". (Die Grundlagen der Nationalokonomie, 3° ed., 1850, p. 82. nota.) *¡Muy acertadamente! ¡El "aceite"*

producido por el molino es algo sustancialmente distinto del *trabajo* que ha fabricado éste! El señor Roscher entiende por

"valor" cosas como el "aceite" puesto que el "aceite" tiene valor y "la naturaleza" nos brinda aceite mineral, aunque no

"mucho" relativamente; consideración en la que seguramente descansa también, este otro pensamiento suyo: "(la naturaleza) no produce *casi* nunca *valores de cambio"*

(p. 79). A la naturaleza del señor Roscher le pasa con el

valor de cambio lo que a aquella moza tonta con el niño: ¡era "tan pequeñito"! Este mismo sabio ("savant serieux") apunta, a propósito del problema anterior: "La escuela de Ricardo suele también englobar el capital bajo el concepto de trabajo, corno "trabajo acumulado". Esto es *desacertado* (¡) ya que (!) el poseedor (¡) del capital (!) hace indudablemente (!) algo más (!) que producir (?) y (??) conservar *simplemente* (?!) el mismo (?qué mismo?), a saber (? ! ?): abstenerse de su propio disfrute cambio de lo cual reclama, por ejemplo (¡ ¡ ¡), los intereses (obra cit.) ¡Cuán "acertado" es este método automático–fisiológico de economia política, que se las arregla para deducir el concepto del "valor" de los simples

"deseos!"

4 "De todos los instrumentos de que se vale el agricultor, el *trabajo del hombre* es ... aquél a que más se ve obligado a recurrir para *reponer* su capital. Los otros dos – ganado con que trabaja y los cirros, arados, aperos, etc.– no son nada sin una cierta cantidad del primero." (Edmund Burke, *Thoughts and Details on Scarcity, originally presented to the Rt. Hon.*

W. Pitt in The Month of November, 1795, ed. Londres, 1800, p. 10.)

5. En el "Times" de 26 de noviembre de 1872, un fabricante cuya hilandería emplea 800 obreros y consume semanalmente un promedio de 150 balas de algodón indio, o unas 130 balas de algodón americano, llora al público lo que le cuesta al año tener parada su fábrica. El cifra estos gastos en 6000 libras esterlinas. Entre estos quebrantos aparece una serie de partidas que aquí no nos interesan nada, como son la renta del suelo, los impuestos, primas de seguros, salarios a obreros contratados por años, sueldos de *manager*, contables, ingenieros, etc. Además, pone en cuenta 150 libras esterlinas de carbón para calentar la fábrica de vez en cuando y echar a andar alguna vez la máquina de vapor, y los jornales abonados a los obreros que impiden que la maquinaria se inutilice, trabajando de tiempo en tiempo. Finalmente, calcula

1200 libras esterlinas por deterioro de maquinaria, ya que “el tiempo y la ley natural de la decadencia no *suspenden* sus efectos porque la máquina de vapor deje de rodar”. Y apunta expresamente que si esta suma de 1200 libras esterlinas es tan reducida, se debe a que la maquinaria se encuentra ya en un estado de desgaste considerable.

6. “*Consumo productivo*: allí donde el consumo de una mercancía forma *parte del proceso de producción*... En casos tales, *no se da consumo alguno de valor*.”(S. P. Newman, *Elements of Political Economy,* p. 296.) 7. En un manual norteamericano, del que tal vez se habrán hecho 20 ediciones, leemos: “No interesa saber en qué forma reaparece el capital.” Y, después de una elocuente enumeración de todos los ingredientes que pueden entrar en la producción y cuyo valor reaparece en el producto, dice: “Del mismo modo se transforman las diversas clases de alimento,

vestido y techo necesarias para la existencia y comodidad del hombre. Se reúnen y acumulan de tiempo en tiempo, y su valor reaparece en las nuevas *fuerzas* que infunden al cuerpo y al espíritu del hombre, formando así un nuevo capital que vuelve a aplicarse en el proceso de producción.” (F. Wayland, *Elements of Politícal Economy,* pp. 31 y 32.) Prescindiendo de algunas otras singularidades. no creemos que sea, por ejemplo, el *precio* del pan el que reaparezca en forma de nuevas formas infundidas al hombre, sino sus sustancias alimenticias. Y lo que reaparece como *valor* de esas fuerzas no son precisamente los víveres mismos, sino su valor. Si estos víveres sólo cuestan la mitad, producirán exactamente la misma cantidad de músculos, de huesos, etc., en suma la misma fuerza, pero no una fuerza del mismo valor. Claro está que este trueque de “valor” y “fuerza” y toda esta farisaica vaguedad no persigue más designio que encubrir el intento, inútil por lo demás, de explicar la *plusvalía* por la *simple reaparición* de los *valores* desembolsados 8 “Los productos de una misma clase forman todos, en realidad, una sola masa, cuyo precio se determina con *carácter general* y sin atender a las circunstancias específicas”. (Le Trosne, *De l’intéret social*, p. 893.)

CAPITULO VII

LA CUOTA DE PLUSVALIA

1. Grado de explotación de la fuerza de trabajo

La *plusvalía* que el capital desembolsado *C* arroja en el proceso de producción, o sea, la *valorización* del valor del capital desembolsado *C*, se presenta a primera vista como el *remanente del valor del producto sobre la suma del valor de sus elementos de producción.*

El capital *C* se descompone en dos partes: una suma de dinero, *c*, invertida en medios de producción, y otra suma de dinero, *v*, invertida en fuerza de trabajo; *c* representa la parte de valor convertida en capital *constante*, *v*, la que se convierte en capital *variable.* Al comenzar el proceso, *C*, es, por tanto, = *c* + *v*, por ejemplo el capital de 500 libras esterlinas desembolsado = 410 libras esterlinas (*c*) + 90 libras esterlinas (*v*). Al terminar el proceso de producción, brota una mercancía cuyo valor es = (*c* + *v*) + *p*, representando por *p* la plusvalía: así, por ejemplo, 410 libras esterlinas (*c*) + 90 libras esterlinas (*v*) + 90 libras esterlinas (*p*). El capital primitivo *C* se ha convertido en *C'* , de 500 libras esterlinas en 590. La diferencia entre ambas cantidades es = *p*, representa una plusvalía de 90. Como el *valor de los elementos de producción es* igual al *valor del capital desembolsado,* resulta en realidad un redundancia decir que el remanente del valor del producto sobre el valor de sus elementos de producción equivale a la valorización del capital desembolsado, o sea, a la plusvalía obtenida.

Sin embargo, esta redundancia merece ser analizada un poco detenidamente. Lo que se compara con el valor del producto es el valor de los elementos de producción *absorbidos para crearlo.* Ahora bien; hemos visto que la parte del capital *constante empleado* que se invierte en medios de trabajo no transfiere al producto más que un fragmento de su valor, mientras que el resto persiste bajo la forma en que existía con anterioridad. Como esta parte no desempeña ningún papel en el proceso de *creación de valor, prescindimos* de ella. Nuestros cálculos no variarán en lo más mínimo por tomarla en consideración. Supongamos que *c* = 410 libras esterlinas representa materias primas por valor de 312 libras esterlinas, materias auxiliares por valor de 44 libras esterlinas y 54 libras esterlinas por la maquinaria que se *desgasta* en el proceso, asignando a la maquinaria *empleada* un valor de 1054 libras esterlinas. Como valor *desembolsado* para crear el del producto, solo incluimos en nuestros cálculos las 54 libras esterlinas que la maquinaria

pierde por su funcionamiento y que transfiere, por tanto, al producto. Si incluyésemos en el cálculo las 1000 libras que siguen existiendo bajo su forma anterior, en forma de máquina de vapor, etc., no tendríamos más remedio que poner esta cantidad en *ambas* columnas, en la del valor desembolsado y en la del valor del producto,1 con lo que obtendríamos, respectivamente, 1500 y 1590 libras esterlinas. La diferencia o plusvalía seguiría siendo, por tanto, de 90 libras esterlinas. Por consiguiente, si otra cosa no se desprende de la posición, entendemos siempre por capital *constante* desembolsado para la producción del valor, solamente el de los medios de producción absorbidos para producirlo.

Sentado esto, volvemos a la fórmula $C = c + v$ que, al transformarse en $C' = (c + v) + p$, transforma a C en C'.

Sabemos que el valor del capital constante se limita a *reaparecer* en el producto. Es decir, que el producto de valor que brota en el proceso como algo realmente nuevo se distingue del valor del producto conservado en ese proceso; por consiguiente, no es, como *parece* a primera vista, $(c + v) + p$ o, lo que es lo mismo, (410 libras esterlinas (c) + 90 libras esterlinas (v) + 90 libras esterlinas (p), sino $v + p$, o lo que es lo mismo 90 libras esterlinas; no 590 libras esterlinas sino 180. Si s capital constante, fuese = 0, o, dicho en otros términos, si existiesen ramas de producción en que la capitalista no necesite emplear ningún medio de producción producido, ni materias primas, ni materias auxiliares, ni instrumentos de trabajo, sino simplemente las materias brindadas por la naturaleza y la *fuerza de trabajo*, no habría porque transferir al producto parte alguna de valor constante. Este elemento de valor del producto, representado en nuestro ejemplo por 410

libras esterlinas, desaparecería, pero el producto de valor de 180 libras esterlinas, con 90 de plusvalía, seguiría teniendo la misma magnitud que si c representase la suma máxima de valor. Tendríamos $C = (0 + v) = v$, y C', o sea el capital valorizado, $= v + p$ y C', exactamente igual que antes, $= p$. Por el contrario si p, fuese = 0, o, dicho en otros términos si la fuerza de trabajo cuyo valor se desembolsa en el capital variable sólo produjere una equivalente, tendríamos que $C = c + v$, y C' (el valor del producto) $= (c + v) + 0$, y por tanto $C = C'$. Es decir que el capital desembolsado *no* habría rendido valor alguno.

Sabemos ya, en efecto que la *plusvalía* no es más que el resultado de los *cambios de valor* que se operan en *v*, es decir, en la parte del capital invertida en fuerza de trabajo; que, por tanto, *v* + *p* = *v* + A *v* (*v* más incremento de *v*). Lo que ocurre es que los *cambios reales de valor* y la *proporción* en que el valor cambia aparecen oscurecidos por el hecho de que, al *crecer la parte variable, crece también el capital total desembolsado*. De 500 se convierte en 590. Para analizar el proceso en toda su pureza hay que prescindir, pues, de aquella parte del valor del producto en que el valor del capital constante se limita a reaparecer, cifrando por consiguiente en 0 el capital constante y aplicando así una ley matemática que consiste en operar con magnitudes variables y constantes, de tal modo que está sólo se relacionen con aquéllas por medio de una suma o de una sustracción.

Otra dificultad es la que oponen la forma *primitiva* del capital variable. Así, en nuestro ejemplo anterior, C’ = 410

libras esterlinas capital constante + 90 libras esterlinas capital variable + 90 libras esterlinas plusvalía. Pero, estas 90 libras esterlinas son una magnitud dada, constante, razón por la cual parece incongruente considerarlas como magnitud variable.

Sin embargo, las 90 libras esterlinas (*v*) o 90 libras de capital variable no son aquí, en realidad, más que un *símbolo del proceso que recorre este valor*. La parte de capital desembolsada para comprar *fuerza de trabajo en una cantidad determinada de trabajo materializado*; es, por tanto, una *magnitud de valor* constante, ni más ni menos que el valor de la fuerza de trabajo comprada. Pero, en el proceso de producción, las 90 libras esterlinas desembolsadas ceden el puesto a la fuerza de trabajo puesta en acción, el trabajo muerto cede el puesto al trabajo vivo, una magnitud estática es sustituida por una magnitud dinámica, la magnitud constante se ve desplazada por una magnitud variable. Resultado de esto es la reproducción de *v* más el incremento de *v*. Desde el punto de vista de la producción capitalista, todo este proceso no es más que la propia *dinámica* del valor constante primitivo que se invierte en la fuerza de trabajo. Es a éste a quien se abona en cuenta el proceso y sus frutos. Y si la fórmula de 90 libras esterlinas de capital *variable* o valor que se valoriza nos parece contradictoria, ella no hace más que reflejar una contradicción inmanente a la producción

capitalista.

A primera vista, parecerá extraño que cifremos el capital constante en 0. Y, sin embargo, está operación se está produciendo a cada paso, todos los días. Así, por ejemplo, si queremos calcular lo que gana Inglaterra, con la industria de algodón lo primero que tenemos que hacer es descontar el precio de algodón abonado por ella a los Estados Unidos, a la India, a Egipto, etc., es decir, reducir a 0 el valor del capital que se limita a reaparecer en el valor del producto.

Cierto es que no sólo tiene una gran importancia económica la relación entre la plusvalía y la parte de capital de que brota directamente *y cuyos cambios de valor* expresa, sino también su relación con el capital total desembolsado. Por eso estudiamos detenidamente esta relación en el libro tercero de nuestra obra. Para valorizar una parte del capital invirtiéndola en fuerza de trabajo, no hay más remedio que invertir otra parte en medios de producción. Para que el capital variable funcione, tiene necesariamente que *desembolsarse* capital constante en las proporciones adecuadas, según el carácter técnico concreto del *proceso de trabajo.* Sin embargo, el hecho de que para operar un proceso químico hagan falta retortas y otros recipientes, no quiere decir que no podamos prescindir de estos recipientes en el análisis del proceso. Si se trata de estudiar la creación y los cambios de valor por sí mismos, es decir, en toda su *pureza,* los medios de producción, o sean, las formas materiales en que toma cuerpo el capital constante, se limitan a suministrarnos la materia en que se plasma la fuerza fluida, creadora de valor; por tanto, la *naturaleza* de esta materia, sea algodón o hierro, es indiferente. Asimismo es indiferente su *valor*. Basta con que exista en proporciones suficientes para poder absorber la cantidad de trabajo que ha de desplegarse durante el proceso de producción. Siempre y cuando que esas proporciones existan, su valor puede crecer o disminuir, o puede incluso carecer en absoluto de valor, como la tierra y el mar, sin que ello afecte para nada al proceso de creación del valor y de sus cambios.2

Teniendo en cuenta todo esto, comenzamos reduciendo a 0 el capital constante. De este modo, el capital desembolsado se reduce de $c + v$ a v, y el valor del producto $(c + v) + p$ al producto del valor $(v + p)$. Suponiendo que el producto del valor sea = 180 libras esterlinas, en las que se materializa el

trabajo desplegado durante todo el proceso de producción, tendremos que deducir el valor del capital variable = 90 libras esterlinas para obtener la plusvalía = 90 libras esterlinas. La cifra de 90

libras esterlinas = *p* expresa aquí la *magnitud absoluta* de la plusvalía creada. Su *magnitud proporcional,* o sea la proporción en que se ha valorizado el capital variable, depende**,** evidentemente, de la *razón entre* la *plusvalía y el capital*

variable, expresándose en la fórmula

p / v.

En nuestro ejemplo anterior será, por tanto, de 90/90 = 100 por 100. Esta valorización proporcional del capital variable o esta magnitud proporcional de la plusvalía es la que yo llamo *cuota de plusvalía.* 3

Veíamos más arriba que, *durante una etapa del proceso de trabajo,* el obrero se limita a *producir* el valor de su fuerza de trabajo, es decir, el valor de sus medios de subsistencia. Pero, como se desenvuelve en un régimen basado en la división social del trabajo, no produce sus medios de subsistencia directamente, sino en forma de una mercancía especial, hilo por ejemplo, es decir, en forma de un *valor igual al valor de sus medios de subsistencia* o al dinero con que los compra. La

parte de la jornada de trabajo dedicada a esto será mayor o menor según el valor normal de sus medios diarios de subsistencia, o, lo que es lo mismo, según el tiempo de trabajo que necesite, un día con otro, para su producción. Si el valor de sus medios diarios de subsistencia viene a representar una media de 6 horas de trabajo materializadas, el obrero deberá trabajar un promedio de 6 horas diarias para producir ese valor. Si no trabajase para el capitalista sino para sí, como productor independiente, tendría forzosamente que trabajar, suponiendo que las demás condiciones no variasen, *la misma parte alícuota de la jornada,* por término medio, para, producir el *valor de su fuerza de trabajo,* y obteniendo con él los medios de subsistencia necesarios para su propia conservación y reproducción. Pero, como durante la parte de la jornada en que produce el valor diario de su fuerza de trabajo, digamos 3 chelines, no hace más que producir un *equivalente* del valor ya abonado a

cambio de ella por el capitalista;4 como por tanto, al crear este nuevo valor, no hace más que *reponer el valor del capital variable* desembolsado, esta producción de valor presenta el carácter de una mera *reproducción.* La parte de la jornada de trabajo en que se opera esta reproducción es la que yo llamo *tiempo de trabajo necesario,* dando el nombre de *trabajo necesario* al desplegado durante ella.5 Necesario para el obrero, puesto que es independiente de la forma social de su trabajo. Y necesario para el capital y su mundo, que no podría existir sin la existencia constante del obrero.

La segunda etapa del proceso de trabajo, en que el obrero rebasa las fronteras del trabajo necesario, le cuesta, evidentemente, trabajo, supone fuerza de trabajo desplegada, pero *no* crea valor alguno para él. Crea la *plusvalía,* que sonríe al capitalista con todo el encanto de algo que brotase de la nada. Esta parte de la jornada de trabajo es la que yo llamo *tiempo de trabajo excedente,* dando el nombre de *trabajo excedente (surplus labour)* al trabajo desplegado en ella. Y, del mismo modo que para tener conciencia de lo que es el *valor en general* hay que concebirlo como una simple *materialización de tiempo de trabajo,* como trabajo materializado pura y simplemente, para tener conciencia de lo que es la *plusvalía,* se la ha de concebir como una simple *materialización de tiempo de trabajo excedente,* como trabajo excedente materializado pura y simplemente. Lo único que distingue unos de otros los tipos económicos de sociedad , *v. gr*. la

sociedad de la esclavitud de la del trabajo asalariado, es la *forma* en que este trabajo excedente le es arrancado al productor inmediato, al obrero.6

Como el valor del capital variable = al valor de la fuerza de trabajo comprada por él, y el valor de ésta determina la parte necesaria de la jornada de trabajo, y a su vez la plusvalía está determinada por la parte restante de esta jornada de trabajo, resulta que *la plusvalía guarda con el capital variable la misma relación que el trabajo excedente con el trabajo necesario,* por donde la cuota de plusvalía ,

p

Trabajo

excedente

_____ =

_____

V

Trabajo

necesario

Ambas razones expresan la misma relación, aunque en distinta forma: la primera en forma de trabajo materializado, la segunda en forma de trabajo fluido.

La cuota de plusvalía es, por tanto, la expresión exacta del *grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital* o del obrero por el capitalista .7

En nuestro ejemplo, el valor del producto era = (410 libras esterlinas (*c*) + 90 libras esterlinas (*v*) + 90 libras esterlinas (*p*)), y el capital desembolsado = 500 libras esterlinas. Como la plusvalía, aquí, es = 90 y el capital desembolsado = 500, procediendo por la vía acostumbrada de cálculo llegaríamos al resultado de que la cuota de plusvalía (que se confunde con la *cuota de ganancia)* es = 18 por 100, porcentaje cuya pequeñez emocionaría a Mr. Carey y a otros armonicistas. Pero, no hay tal. La cuota de plusvalía no

p

p

p

es =

—— o

———

sino =

___

c

c + v

v

no es, por tanto 90/500, sino 90/90, o sea del 100 por 100, es decir, más del quíntuplo del grado *aparente* de explotación.

Así, pues, aunque no conozcamos, en el caso concreto, la *duración absoluta de la jornada de trabajo*, ni el periodo del proceso de trabajo (días, semanas, etc.), ni conozcamos tampoco, finalmente, el número de obreros que el capital variable de 90 libras esterlinas pone en acción simultáneamente, la cuota de plusvalía *p*/ *v* nos revela con toda precisión, por su precisión, por su conversibilidad en

trabajo excedente

_____

trabajo necesario

la proporción que media entre las dos partes integrantes de la jornada de trabajo. Esta proporción es del 100 por 100. Es decir, que el obrero trabaja la mitad de la jornada para sí y la otra mitad para el capitalista.

El método para calcular la cuota de plusvalía es, pues, concisamente expuesto, éste: se toma el *valor total del producto* y se reduce a cero el *valor del capital constante*, que no hace más que reaparecer en él. La suma de valor restante es el único producto de valor realmente creado en el proceso de producción de la mercancía. Fijada la plusvalía, la deducimos de este producto de valor para encontrar el capital variable. Si conociendo éste, deseamos fijar la plusvalía, se procede a la inversa. Encontrados ambos factores, no queda más que la operación final: calcular la relación entre la plusvalía y el capital variable, *p / v*

A pesar de lo sencillo que es este método, creemos conveniente ilustrar al

lector con algunos ejemplos acerca de las ideas que le sirven de base, ideas desacostumbradas para él.

Sea el primer ejemplo el de una hilandería de 10,000 husos “Mule”, que produzcan hilo núm. 32 con algodón americano, fabricando una libra de hilo a la semana en cada huso. Supongamos que el desperdicio sea el 6 por 100. Según esto, al cabo de la semana se convertirán 10,600 libras de algodón en 10,000 libras de hilado y 600 libras de desperdicio. En abril de 1871, este algodón se cotiza a 7 3/4 peniques la libra, lo que representa, en números redondos, 342 libras esterlinas para las 10,600 libras de algodón. Los 10,000 husos, incluyendo la maquinaria preparatoria del hilado y la máquina de vapor, salen a 1 libra esterlina por cada huso, o sea 10,000 libras esterlinas en total. Su desgaste se cifra en 10 por 100 =

1,000 libras esterlinas, o sean 20 libras esterlinas semanales. El alquiler de los locales de la fábrica asciende a 300 libras esterlinas, 6 libras por semana. Carbón (a razón de 4 libras por hora y caballo de fuerza, para 100 caballos de fuerza

[contador] y 60 horas por semana, incluyendo la calefacción de los locales): 11 toneladas a la semana, a 8 chelines y 6

peniques la tonelada, cuestan en números redondos, 41/2 libras esterlinas semanales; gas, 1 libra esterlina a la semana; aceite, 41/2 libras esterlinas por semana; otras materias auxiliares, 10 libras esterlinas semanales. Como se ve, la parte de valor constante asciende a 378 libras esterlinas por semana. Los salarios se cifran en 52 libras esterlinas semanales. El precio del hilado es de 121/4 peniques la libra, por tanto, 10,000 libras = 510 libras esterlinas; la plusvalía, 510 – 430 = 80

libras esterlinas. Reducimos a 0 la parte del valor constante de las 378 libras esterlinas, porque no interviene para nada en la creación del valor semanal. Queda, pues, un *producto semanal de valor* de 132 = 52 (*v*) + 80 (*p*) libras esterlinas. *La cuota de plusvalía* es, por tanto de 80/52 =153 11/13 por 100. Suponiendo que la jornada de trabajo sea de diez horas por término medio, obtendremos este resultado: trabajo necesario == 3 31/33 horas; trabajo excedente = 6 2 /33 horas.8

Jacob establece, para el año 1815, señalando al trigo un precio de 80 chelines el *quarter* y una cosecha media de 22

bushels por acre, lo que representa un rendimiento de 11 libras esterlinas por acre, el siguiente cálculo, que si bien es bastante defectuoso, por haber sido compensadas ya en él diferentes partidas, sirve perfectamente para nuestros fines.

Producción de valor por acre

Simiente de trigo

1 libra

9 chel.

Diezmos, plazos, tasas

1 libra

1 chel.

Abono

2 libras

10 chel.

Renta

1 libra

8 chel.

Salarios

3 libras

10 chel.

Ganancia del

1 libra

2 chel.

arrendatario e intereses

Total

6 libras

29 chel.

Total

3 libras

11 chel.

Aquí, la *plusvalía*, siempre partiendo de la premisa de que el *precio* del producto == su valor, aparece distribuida entre distintas rúbricas: ganancia, intereses, diezmos, etc. Para nosotros, estas rúbricas son indiferentes. Sumándolas, obtenemos una plusvalía de 3 libras esterlinas y 11 chelines. Las 3 libras esterlinas y 19 chelines de simiente y abono las reducirnos a cero, como capital *constante. Y* nos queda un capital variable desembolsado de 3 libras esterlinas y 10 chelines, con el cual se *produce* un valor nuevo de 3 libras esterlinas y 10 chelines y 3 libras esterlinas y 11 chelines.

p 3 libras esterl. 11 chel.

Por tanto, — = representa más del 100 por 100. Es decir, que el obrero

v 3 libras esterl. 10 chel.

Invierte más de la mitad de su jornada de trabajo en producir una plusvalía que varias personas se reparten luego con diversos pretextos.9

2. Examen del valor del producto en las partes proporcionales de éste

Volvamos al ejemplo a la luz del cual veíamos cómo se las arregla el capitalista para convertir el dinero en capital. El *trabajo necesario* de su hilandero representaba 6 horas, el trabajo excedente otras 6; el grado de explotación de la fuerza de trabajo era, por tanto, del 100 por ciento.

El producto de esta jornada de trabajo de doce horas Son 20 libras de hilado, con un valor de 30 chelines. Nada menos que 8/10 de este valor del hilo (24 chelines) están formadas por el valor de los medios de producción absorbidos, valor que se limita a reaparecer en el del producto (20 libras de algodón, 20 chelines; husos, etc., 4 chelines), es decir, constituyen el capital constante. Los 2/10 restantes son el valor nuevo de 6 chelines creado durante el proceso de la hilatura, de los cuales la mitad viene a reponer el valor diario adelantado por la fuerza de trabajo, o sea el capital variable, y la otra mitad constituye la plusvalía, representada por 2 chelines. Por tanto, el valor global de las 20 libras de hilo se descompone del modo siguiente:

Valor del hilo, 30 chelines = 24 chelines (*c*) + 3 chelines (*v*) + 3 chelines (*p*) Como este valor global aparece materializado en el producto global de las 20 libras de hilado, los diversos elementos de valor que lo integran tienen necesariamente que hallarse contenidos también en partes proporcionales del producto.

Sí en 20 libras de hilado se contiene un valor de hilo de 30 chelines, en 8/10 del mismo producto, o sea, en 16 libras de hilo deberán contenerse necesariamente 8/10 de ese valor o de su parte constante, representada por 24 chelines. De las 16

libras, 13 1/3 libras esterlinas representan el valor de la materia prima empleada, o sea, del algodón hilado, cifrado en 20

chelines, y 22/3 libras el valor de las materias auxiliares e instrumentos de trabajo, husos, etc., consumidos, valor que asciende a 4 chelines.

Es decir, que si examinamos el producto global de 20 libras de hilado, vemos que 131/3 libras esterlinas representan todo el algodón elaborado, la materia prima del producto global, pero ni un céntimo más. Es cierto que en ellas sólo se contienen l31/2 de algodón, con un valor de l31/2 chelines, pero su valor adicional de 62/3 chelines constituye un equivalente del algodón elaborado

para formar las otras 62/3 libras de hilado. Es como si de estas últimas se hubiese escapado el algodón y todo el del producto global se hubiese concentrado en l31/3 libras. Las restantes no contienen ni un solo átomo del valor de las materias auxiliares e instrumentos de trabajo consumidos, ni del valor nuevo creado en el proceso de la hilatura.

Y otro tanto acontece con las otras 22/3 libras de hilado en que se contiene el resto del capital constante (= 4 chelines)

: no encierran ni un centavo de valor, fuera del de los instrumentos de trabajo y materias auxiliares consumidos en el producto global de las 20 libras de hilo.

Por tanto, ocho décimas partes del producto, o sean, 16 libras de hilado que, físicamente consideradas, como valor de uso, como hilo, son obra del trabajo del hilandero, ni más ni menos que las partes restantes del producto, no encierran así enfocadas, trabajo alguno de hilatura, ningún trabajo absorbido durante el proceso mismo de hilado. Es como si se hubiesen transformado en hilo sin que nadie las hilase, como si su forma de hilo fuese un puro engaño.

En efecto, cuando el capitalista las vende por 24 chelines con los que vuelve a comprar sus medios de producción, se demuestra que las 16 libras de hilo no son más que algodón, husos, combustible, etc., disfrazados de hilo.

En cambio, los 2/10 restantes del producto, o sean 4 libras de hilado, no representan ahora nada fuera del nuevo valor de 6 chelines producido en las doce horas del proceso de hilatura. Todo lo que en ellas se encerraba de valor de los medios de trabajo y materias primas empleadas había ido a refugiarse ya en las 16 libras primeras de hilado. El trabajo de hilatura materializado en las 20 libras de hilo se concentra en los 2/10 del producto. Como si el hilandero produjese en el aire 4

libras de hilo, o las crease con algodón y husos existentes por obra de la naturaleza sin intervención del trabajo humano y que, por tanto, no añaden al producto ningún valor.

De estas 4 libras de hilado en que viene a concentrarse todo el producto del valor arrojado por el proceso diario de la hilatura, la mitad no hace más que

reponer el valor de la fuerza de trabajo invertida, es decir, el capital variable de 3

chelines; las 2 libras de hilado restante representan exclusivamente la plusvalía de 3 chelines.

Y sí las 12 horas de trabajo del hilandero se materializan en 6 chelines, en el valor de 30 chelines de hilado se materializarán 60 horas de trabajo. Estas se traducen en 20 libras de hilado, de las cuales 8/10 o 16 libras son la materialización de 48 horas de trabajo invertidas antes de comenzar el proceso de la hilatura, o sea, las que representan el trabajo materializado en los medios de producción del hilo, y 2/10, equivalentes a 4 libras, la materialización de las 12 horas de trabajo aplicadas al proceso mismo de la hilatura.

Antes, veíamos que el valor del hilado era igual a la suma del valor nuevo arrojado por su producción y de los valores preexistentes en los medios empleados para ésta. Ahora, se nos revela cómo pueden analizarse como *partes*

proporcionales del producto mismo las partes integrantes de su valor, entre las que cabe establecer una diferencia funcional o de concepto.

Este *desdoblamiento del producto* –o sea, *del resultado* del proceso de producción– en una cantidad de producto que se limita a materializar el trabajo contenido en los *medios de producción o* parte constante del capital, otra cantidad que no hace más que representar el *trabajo necesario incorporado* al proceso de producción, o capital variable, y por fin, una cantidad en la que se condensa el *trabajo excedente añadido* en el mismo proceso, o sea la plusvalía, es algo tan sencillo como importante, según hemos de ver cuando lo apliquemos a toda una serie de problemas complicados y que están aún sin resolver.

Hace un momento, veíamos en el producto total el fruto definitivo de una jornada de trabajo de doce horas. Mas, podemos también remontarnos a su proceso de origen, sin perjuicio estudiar los productos parciales como partes funcionalmente distintas del producto.

El hilandero produce en doce horas 20 libras de hilo, lo que equivale a 1 2/3 libras de hilo en una hora y a 13 1/3

en 8; es, por tanto, un producto parcial del *valor total del algodón* hilado durante la jornada de trabajo entera. Siguiendo el mismo cálculo, vemos que el producto parcial de la hora y 36 minutos que viene a continuación equivale a 2 2/3 libras de hilo, representando por tanto el valor de los *medios de trabajo* consumidos durante las 12 horas de la jornada. En la hora y 12 minutos que viene después, el hilandero produce 2 libras de hilo, equivalentes a 3 chelines, producto de valor igual al del producto íntegro que crea durante 6 *horas de trabajo necesario*. Finalmente, en las últimas 6/5 horas produce asimismo 2

libras de hilo, cuyo valor es igual a la *plusvalía* engendrada por *media jornada de trabajo excedente*. Este cálculo lo hace todos los días el fabricante inglés, diciéndose, por ejemplo, que durante las primeras 8 horas o los 2 /3 de la jornada de trabajo costea su algodón, y así sucesivamente. Como se ve, la fórmula es exacta: en realidad, no es mas que la primera fórmula trasplantada del espacio, en que las diversas partes del producto aparecen plasmadas las unas junto a las otras, al tiempo, donde se suceden en serie. Pero esta fórmula puede ir acompañada también de ideas un tanto bárbaras cuando se trate de cabezas cuyo interés práctico por el proceso de valorización corra parejas con el interés de tergiversar teóricamente este proceso. En estas condiciones, puede haber quien se imagine que nuestro hilandero, por ejemplo, durante las 8

primeras horas de su jornada de trabajo, se limita a *producir o reponer* el valor del algodón, en la hora y 36 minutos siguientes el valor de los medios de trabajo absorbidos y en la hora y 12 minutos que vienen a continuación el valor del salario, de tal modo que sólo dedica al patrono, a la producción de plusvalía, la famosísima *"hora final"*. *De* este modo, se echa sobre los hombros del hilandero el doble milagro de producir el algodón, los husos, la máquina de vapor, el carbón, el aceite, en el instante mismo en que hila *con ellos*, convirtiendo una jornada de trabajo de un determinado grado de intensidad en *cinco* jornadas iguales. En efecto, la producción de la materia prima y de los medios de trabajo reclama, en nuestro ejemplo, 24/6, o sean, 4 jornadas de trabajo de doce horas, siendo necesaria para transformarlos en

hilo otra jornada de trabajo igual. Hay un ejemplo histórico famoso que revela la ceguera con que la *codicia cree* en estos milagros y cómo no falta nunca un sicofante doctrinal que se lo *demuestre.*

3. La hora final de Senior

Una buena mañana del año 1836, *Nassau W. Senior,* afanado por su ciencia económica y su brillante estilo, y que era algo así como el *Clauren* de los economistas ingleses, fue llamado de Oxford a Manchester, para aprender aquí Economía Política en vez de enseñarla en su colegio. Los fabricantes le contrataron para guerrear contra el *Factory Act,* que acababa de decretarse y contra la campaña de agitación, más ambiciosa todavía, de las diez horas. Con su habitual agudeza práctica, los patronos comprendieron que el señor profesor "wanted a good deal of finishing" (42) y le trajeron a Manchester para afinarle. Por su parte, el señor profesor estilizó la lección aprendida de los patronos manchesterianos en un folleto con este titulo: *Letters on the Factory Act, as it affets the cotton manufacture*. Londres , 1837 .

En este folleto, podemos leer, entre otras cosas, las siguientes edificantes líneas.

"Bajo el imperio de la ley actual, ninguna fábrica que emplee obreros *menores* de 18 años puede trabajar *más de 11 1/2 horas al día,* o sean 12 horas durante los primeros 5 días de la semana, y 9 el sábado. El siguiente análisis (!) demuestra que en tales fábricas la *ganancia neta se deriva toda ell de la hora final*. Un fabricante desembolsa 100,000

libras esterlinas: 80,000 libras esterlinas en edificios y maquinaria y 20,000 libras en materias primas y jornales.

Suponiendo que el capital gire una vez al año y la *ganancia bruta* ascienda al 15 por 100, tendremos que el volumen anual de producción de la fábrica está necesariamente representado por mercancías con un valor de 115,000 libras esterlinas ...

Cada una de las 23 medias horas de trabajo produce diariamente 5/115, o sea 1/23 de esas 115,000 libras esterlinas. De estas 23/23 que forman el total de las 115,000 libras esterlinas (constituting the whole 115,000 Pfd. St), 20/23, o

sean 100,000 libras esterlinas de las 115,000 se limitan a *reponer* el capital desembolsado; 1/23, o sean 5,000 libras esterlinas de las 15,000 de *ganancia bruta* (¡) reponen el *desgaste* de valor de la fábrica y la maquinaria, y los 2/23 restantes, o lo que es lo mismo, las dos últimas medias horas de cada jornada, *producen la ganancia neta del 10 por 100*. Por tanto, si, permaneciendo los precios inalterables, la fábrica pudiera trabajar 13 horas en lugar de 11 1/2, se conseguiría más que duplicar la ganancia neta con un suplemento de capital de unas 2,600 libras esterlinas. En cambio, reduciendo 1 hora más al día la jornada de trabajo, la *ganancia neta* desaparecería, y si la reducción fuese de hora y media, desaparecería también la *ganancia bruta*".10

¡ Y a esto le llama "*análisis*" el señor profesor! Sí compartía la queja patronal de que el obrero disipa la *mejor parte* de la jornada en la producción, y por tanto en la reproducción o *reposición del valor* de los edificios, máquinas, algodón, combustible, etc., holgaba todo análisis. Le bastaba con contestar: Señores, si obligáis a trabajar 10 horas en vez de 111/2, el consumo diario de algodón, maquinaria, etc., descenderá en hora y media, y, suponiendo que todas las demás circunstancias no varíen, ganaréis por un lado lo que perdéis por otro, En lo sucesivo, vuestros obreros trabajarán hora y media menos al día para reproducir o reponer el valor del capital desembolsado. Y si no se fiaba de sus palabras y se creía obligado, como técnico, a entrar en un análisis, lo primero que tenía que hacer, ante un problema cómo éste, que gira todo él en torno a la relación o proporción entre la ganancia neta y la duración de la jornada de trabajo, era

rogar a los señores fabricantes que no involucrasen en abigarrada mescolanza maquinaria y edificios, materias primas y trabajo, sino que se dignasen poner en partidas distintas el *capital constante* invertido en edificios, maquinaria, materias primas, etc., de una parte, y de otra el *capital desembolsado para pago de salarios.* Y si, hecho esto, resultaba acaso que, según el cálculo patronal, el obrero reproducía o reponía en 2 /2 horas de trabajo, o sea en una hora, lo invertido en su *salario,* nuestro hombre podía proseguir su análisis en los siguientes términos: Según vuestros cálculos, el obrero produce en la penúltima hora su salario y en la última vuestra plusvalía o la ganancia neta. Como en cantidades de tiempo iguales se producen valores iguales, el producto de la hora penúltima encierra el mismo valor que el de la final. Además, el obrero sólo produce *valor* en cuanto invierte trabajo, y la cantidad

de éste se mide por el *tiempo que trabaja.* Este es, según nuestros cálculos, de 11 1/2 horas al día. Una parte de estas 11 ½ horas la invierte en producir o *reponer* su salario, otra parte en producir vuestra ganancia neta. A eso se reduce su jornada de trabajo. Pero como, según los cálculos de que partimos, su salario y la plusvalía por él creada, son valores iguales, es evidente que el obrero produce su salario en 5 3/4 horas, y en otras tantas vuestra plusvalía. Además, como *el valor del hilado producido en dos horas* es igual a la suma de valor de su salario y de vuestra ganancia neta, este *valor del hilado* tiene forzosamente que medirse por 11 1/2 horas de trabajo, el producto de la hora penúltima por 5 3/4 horas y el de la última por otras tantas.

Aquí, llegamos a un punto un tanto peligroso. ¡Ojo avisor! La penúltima hora de trabajo es una hora de trabajo normal y corriente, como la primera. *Ni plus ni moins.* (43 *)* ¿Cómo, entonces, puede el hilandero producir en *una hora* de trabajo un *valor en hilo* que representa 5 3/4 *horas de la jornada*? No hay tal milagro. El *valor de uso* que produce el obrero durante *una* hora de trabajo es una *determinada cantidad de hilo.* El *valor* de este hilo tiene su medida en 5 3/4 horas de trabajo, de las cuales 4 3/4 se encierran, sin que él tenga arte ni parte en ello, en los *medios de producción* consumidos hora por hora, en el algodón, la maquinaria, etc., el resto 4/4 o sea una hora, es lo que él mismo añade. Por tanto, como su salario se produce en 5 3/4 horas y el *hilo producido durante una hora de hilado* encierra asimismo 5 3/4 horas de trabajo, no es ninguna brujería que el *producto de valor de sus* 5 3/4 *horas de hilado sea igual al producto de valor de una hora de hilatura.* Pero, sí creéis que el obrero pierde un solo átomo de tiempo de su jornada de trabajo con la reproducción

"reposición" de los valores del algodón, la maquinaria, etc., os equivocáis de medio a medio. El *valor* del algodón y de los husos pasa *automáticamente* al hilo por el mero hecho de que el trabajo del obrero convierte en *hilo* los usos y el algodón, por el mero hecho de *hilar.* Este fenómeno radica en la *calidad* de ese trabajo, no en su *cantidad.* Claro está que en una hora transferirá al hilo más valor de algodón, etc., que en media hora, pero es sencillamente porque en una hora el obrero hila más algodón que en media. Os daréis, pues, cuenta de que cuando decís que en la hora penúltima de la jornada el obrero produce el valor de su salario y en la hora *final* la ganancia neta, lo que queréis decir es que *en el producto–hilo de dos horas de su jornada de*

trabajo se materializan lo mismo si están al comienzo que sí están al final, 11 1/2 horas de trabajo, exactamente las mismas que componen *su jornada entera.* Y cuando decís que durante las primeras 5 3/4 horas el obrero produce su salario y durante las 5 3/4 horas finales produce vuestra ganancia neta, no queréis decir más que una cosa, a saber: que sólo le pagáis las 5 3/4 horas primeras, dejándole a deber las restantes. Y hablo de pagar el trabajo y no la fuerza de trabajo, para hacerme comprender de vosotros. Comparad, señores míos, la proporción entre el tiempo de trabajo que pagáis y el que no pagáis, y veréis que esa proporción es de media y media jornada de trabajo, o sea del 100 por 100, lo que representa un porcentaje bastante lucido. Y no ofrece tampoco ni la más leve duda que sí arrancáis a vuestros obreros

13 horas al día en vez de 11 y media, lo que en vosotros no es por cierto ninguna fantasía, esta hora y media mas va a aumentar la plusvalía arrojada, haciendo que ésta sea de 7 1/4 horas en vez de cinco horas y 3/4 y aumentando la *cuota de plusvalía* del 100 por 100 al 126 2/23 por 100. Seríais demasiado osados si creyérais que, por añadir hora y media a la jornada de trabajo, la cuota de plusvalía va a subir del 100 al 200 por 100 y aún más, "más que a duplicarse". Y, por el contrario –el corazón humano es algo misterioso, sobre todo cuando ese corazón reside en la bolsa– pecáis de excesivamente pesimistas si teméis que, por reducir la jornada de trabajo de 11 horas y media a 10 horas y media, va a malograrse toda vuestra ganancia. Nada de eso. Si todas las demás circunstancias permanecen invariables, la plusvalía no hará más que bajar de 5 ¾ a 4 3/4 horas, lo que supone todavía, por cierto, una cuota de plusvalía bastante aceptable: el 82

14/23 por 100. En el fondo de esa fatal "*hora final"* en torno a la que habéis tejido más fábulas que los quiliastas en torno al fin del mundo, no hay mas que charlatanería. Su pérdida no os costará la "*ganancia neta"*, por la que tanto clamáis, ni costará a los niños de ambos sexos explotados por vosotros su "*pureza de alma"*. 11

Cuando real y verdaderamente llegue vuestra "*horita final"*, pensad en el profesor de Oxford. Y ahora, hasta la vista y ojalá que tengamos el gusto de volver a encontrarnos en un mundo mejor.12 El 15 de abril de 1848 James Wilson, uno de los grandes mandarines de la economía volvía a lanzar, polemizando contra la ley de la jornada de diez horas desde las columnas del

London Economist, el trompetazo de l *a "hora final"* descubierta por *Senior* en 1836.

4. El producto excedente

La parte del producto (1/10 de 20 libras de hilo, o sean 2 libras de hilo, en el ejemplo que poníamos bajo el epígrafe 2) en que se materializa la plusvalía, es lo que llamamos nosotros producto excedente (surplus product, produit net). Y así como la *cuota de plusvalía* se determina, no por su proporción con la suma total, sino con la parte variable del capital, la *magnitud del producto excedente* no se mide por la proporción que guarda con el resto del producto total, sino por la que guarda con aquella parte del producto en que toma cuerpo el trabajo necesario. Y como la producción de plusvalía finalidad propulsora de la producción capitalista, el nivel de la riqueza no se gradúa por la magnitud absoluta de lo producido, sino por la magnitud relativa del producto excedente.13

La suma del trabajo necesario y del trabajo excedente, del espacio de tiempo en que el obrero repone el valor de su fuerza de trabajo y aquel en que produce la plusvalía, forma la *magnitud absoluta* de su tiempo de trabajo, o sea la *jornada de trabajo (working day).*

Notas al pie del capítulo VII

1. " Si calculamos el valor del capital fijo invertido como una parte del capital desembolsado, al final del año tendremos que calcular el remanente de valor de este capital como una parte de la renta anual". (Malthus, *Principles of Political Economy,* 2° ed. Londres, 1836, p. 269.)

2 Nota a la 2° ed. De suyo se comprende que, como decía Lucrecio, nil posse creari de nihilo. De la nada no sale nada, "crear valor" es convertir en trabajo la fuerza de trabajo. A su vez, la fuerza de trabajo no es, sobre todo, más que un, conjunto de materias naturales plasmadas en forma de organismo humano.

3 En el mismo sentido en que los ingleses hablan de "rate of profits", "rate of ínterest", etc. Por el libro III, se verá que la cuota de *ganancia* es de fácil inteligencia, tan pronto como se conocen las leyes de la plusvalía. Siguiendo

el camino inverso, no se comprende *ni l' un ni l' autre,* (ni lo uno ni lo otro).

4 Nota a la 3° ed. El autor se sirve aquí de la terminología económica corriente, Recuérdese que en la p. 136 quedó demostrado que, en realidad, no era el capitalista el que "adelantaba al obrero", sino éste al capitalista– *F. E.*

5 Hasta aquí, en esta obra la frase de *"tiempo de trabajo necesario"* se ha empleado siempre para designar el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía en general. A partir de ahora, la empleamos también para indicar el tiempo de trabajo necesario para la producción de la mercancía *específica fuerza de trabajo.* El empleo de los mismos términos técnicos con sentidos diferentes es deplorable, pero imposible de evitar en absoluto. No hay más que comparar, por ejemplo, las matemáticas superiores y las elementales.

6 Con una genialidad verdaderamente gottschediana el señor Wilhelm Thukydides Roscher descubre que, sí hoy día la creación de *plusvalía o de producto* exce *dente,* y la consiguiente acumulación, se debe al *ahorro* del capitalista, quien a cambio de ello "exige, por ejemplo, sus intereses", "en las fases más bajas de cultura los más débiles son obligados a *ahorrar* por los más fuertes". (*Die Grundlagen,* etc., p. 78.) ¿Ahorrar *trabajo,* o ahorrar *productos sobrantes que no existen*? No es sólo su ignorancia real, sino también su miedo apologético a analizar concienzudamente el valor y la plusvalía y a atentar acaso contra las ordenanzas policíacas, lo que lleva a Roscher y consortes a convertir las razones *justificativas* más o menos plausibles que da el capitalista de su *apropiación* de la plusvalía existente en las *causas de que nace* la plusvalía.

7 Nota a la 2° ed. Aunque expresión exacta del grado de explotación de la fuerza del trabajo, la cuota de plusvalía no expresa la magnitud absoluta de la explotación. Así por ejemplo, si el trabajo necesario es = 5 horas y el trabajo excedente

= 5 horas, el grado de explotación será de 100 por 100. Aquí, la magnitud de la explotación se mide por 5 horas. Pero, sí el trabajo necesario es = 6 horas y el plustrabajo = 6, el grado de explotación de 100 por 100 no habrá variado, a pesar de lo cual la magnitud de la explotación será un 20 por 100 mayor; 6 horas en vez de 5.

8 Nota a la 2° ed. El ejemplo de una hilandería del año 1860, que poníamos en la primera edición, contenía algunos errores de hecho. Los datos absolutamente precisos que se recogen en el texto nos fueron facilitados por un fabricante de Manchester. Adviértase que en Inglaterra los caballos de fuerza antiguos se calculaban por el diámetro del cilindro, mientras que los nuevos se calculan según la fuerza real marcada por el contador.

9 Los cálculos aducidos sirven sólo de ilustración. Se parte, en efecto, de la premisa de que los precios son iguales a los valores. En el libro III veremos que esta equiparación no se opera, ni aun respecto a los *precios medios*, de un modo tan sencillo.

10 Senior, obra cit., pp. 12 y 13. No entraremos a examinar ciertos detalles curiosos indiferentes para nuestro objeto, por ejemplo la afirmación de que los fabricantes calculan entre las *ganancias* brutas o netas, sucias o limpias, la reposición de la maquinaria desgastada, etc.; es decir, una *parte integrante del capital*. Ni la exactitud o falsedad de las cifras que da este autor. Que estas cifras no valen más que su llamado "análisis" lo han demostrado Leonhard Horner en *A letter to Mr*.

Senior, etc., Londres, 1837. Leonhard Horner, uno de los Factory Inquiry Commissioners de 1833 e inspector de fábrica –

en realidad, *censor de fábrica*– hasta 1859, ha sabido conquistar méritos inmortales al servicio de la clase obrera inglesa.

No sólo tuvo que luchar durante toda su vida con los fabricantes irritados, sino también con los ministros, a quienes interesaba muchisimo más contar los "votos" de los fabricantes en la Cámara de los Comunes que las *horas de trabajo* de

"*sus*" obreros en la fábrica.

Adición a la nota anterior. La exposición de Senior es confusa, aun prescindiendo de la falsedad de su contenido. Lo que él realmente quería decir, era esto: El fabricante utiliza al obrero 11 1/2 o 23/2 horas diarias. El trabajo del año se compone, como la jornada suelta de trabajo, de 11 1/2 o 23/2 horas (multiplicadas por el número de días de trabajo que tiene el año).

Partiendo de este supuesto, las 23/2 horas de trabajo arrojan un producto anual de 115,000 libras esterlinas; media hora de trabajo produce 1/23 de 115,000 libras esterlinas; 20/2 horas de trabajo producen 20/23 de 115,000 libras esterlinas

= 100,000 libras esterlinas, es decir, que no hacen más que reponer el capital desembolsado. Quedan 3/2 horas de trabajo, que producen 3/23 de 115,000 libras esterlinas = 5,000, o lo que es lo mismo, la cantidad estrictamente necesaria para reponer el desgaste de la maquinaria y de la fábrica. las dos últimas medias horas de trabajo, es decir, la hora de trabajo final, produce 2/23 de 115,000 libras esterlinas = 10,000 libras esterlinas, o sea, la ganancia neta. En el texto, Senior convierte los últimos 2/23 del producto en partes de la misma jornada de trabajo.

11 Si Senior prueba que "*de la última hora de trabajo*" dependen la *ganancia neta* del fabricante, la existencia de la industria algodonera inglesa y la prepotencia de Inglaterra en el mercado mundial, el Dr. Andrew Ure prueba, a su vez, que los niños y jóvenes menores de 18 años empleados en las fábricas a quienes no se retiene las 12 horas enteras en la cálida y pura atmósfera del taller, lanzándolos "una hora" antes al frío y frívolo mundo exterior, ven peligrar la salud de su alma, presa de la holgazanería y del vicio. Desde 1848, los inspectores de fábricas no se cansan de tentar a los fabricantes, en sus

"reports" semestrales, con la "*hora última*", con la "hora fatal" He aquí, por ejemplo, lo que dice Mr. Howell, en su informe fabril de 31 de mayo de 1855: "Si el siguiente agudo cálculo (citando a Senior), fuese exacto, no habría en el Reino Unido, desde 1850, una sola fábrica que no hubiese trabajado con pérdidas." *(Reports of the Insp. of Fact, for the half year ending 30th April 1855*, pp. 19-20.) Al aprobarse por el parlamento, en 1848, la ley de las diez horas, los fabricantes accedieron, de buen grado, a una petición formulada por los obreros normales de las hilanderías rurales de lino dispersas entre los condados de Dorset y Somerset, en la que se decía, entre otras cosas: "Vuestros peticionarios, padres de familia, creen que una hora más de descanso no conduciría a más resultado que a la demoralización de sus hijos, pues el ocio es el origen de todos los vicios." A propósito de esto, observa el informe fabril de 31 de octubre de 1848: "La atmósfera de las

hilanderías de lino en que trabajan los hijos de estos padres tan sentimentalmente virtuosos está cargada de partículas tan

innumerables de polvo y de hebra, que resulta desagradabilísimo permanecer diez minutos en aquellos locales, pues los ojos, los oídos, las narices y la boca se os tupen inmediatamente de borra, sin que haya manera de defenderse de ello. En cuanto al trabajo, éste requiere, por la velocidad febril con que funciona la maquinaria, un derroche incansable de pericia y de movimientos, vigilados por una atención que no puede decaer ni un momento, y nos parece algo duro que los padres puedan llamar "haraganes" a sus propios hijos, encadenados 10 horas enteras, si descontamos lo que invierten en comer, a este trabajo y a esta atmósfera . . Estos muchachos trabajan más que los gañanes de las aldeas vecinas ... Hay que anatematizar como el más puro *cant* y la hipocresía más desvergonzada esos tópicos crueles de "ocio y vicio..." Aquella parte del público que hace unos doce años se sublevaba viendo el aplomo con que se proclamaba, en público y con toda la seriedad del mundo, bajo la sanción de una alta autoridad, que toda la *"ganancia neta"* del fabricante provenía de la "*hora final*" y que, por tanto, al reducir la jornada de trabajo en una hora equivaldría a destruir la ganancia neta: aquella parte del público, decimos, no dará crédito a sus ojos cuando vea que, desde entonces, aquel original descubrimiento acerca de las virtudes de la "hora final" ha hecho tantos progresos, que auna ya los conceptos de "*moral*" y "*ganancia*", puesto que, por lo visto, el limitar a 10 horas completas la jornada de trabajo infantil es tan atentatorio para la *moral* del niño como para la *ganancia neta* de sus patronos, por depender ambos de esta última fatal." *("Rep. of Insp. of Fact. 31st Oct. 1848",* p. l0l.) Más adelante, este mismo informe fabril aduce algunas pruebas elocuentes de la "moral" y la "virtud" que inspiran a estos señores fabricantes, de los amaños y los ardides, las tentaciones, las amenazas, los fraudes, etc., que ponen en práctica para conseguir que unos cuantos muchachos completamente desamparados firmen peticiones y escritos que luego ellos hacen pasar ante el parlamento por mensajes de toda una industria y de condados enteros. Es altamente característico, como demostrativo del estado en que se halla actualmente la "ciencia" económica, el hecho de que ni Senior –que más tarde, dicho sea en su honor, había de abogar enérgicamente por la legislación fabril– ni sus primeros y sucesivos contradictores acertasen a poner al descubierto los sofismas de aquel "descubrimiento original". No sabían más que apelar a la

experiencia real. El *why* y el *wherefore* (44) permanecían en el misterio.

12 Sin embargo, algo había aprendido el señor profesor en su excursión manchesteriana. En las *Letters on the Factory Act*, toda la *ganancia neta*, el "*beneficio"*, el "*interés*", y hasta "*something rnore*" ¡depende *n de una hora de trabajo no retribuido del obrero*! Un año antes, en sus Outline *s of Political Econorny*, obra compuesta a la mayor honra y gloria de los estudiantes de Oxford y de los filisteos instruidos, Senior, refutando la teoría ricardiana de la determinación de valor por el tiempo de trabajo, "descubría" que el *beneficio* provenía *del trabajo del capitalista* y el *interés* de su *ascetismo*, de su "*abstención*" . Aunque la patraña era vieja, la palabra encerraba cierta novedad. El señor Roscher la germanizó acertadamente por "Enthaltung" [abstención]. Pero sus compatriotas, los Wirts, los Schulzes y demás Miquels, menos versados en latín, le dieron cierto aire monacal, traduciéndola por "*abstinencia"*

13 "Para un individuo dotado de un capital de 20,000 libras esterlinas que arrojen una ganancia anual de 2,000 sería completamente indiferente que su capital diese empleo a 100 obreros o a 1,000 y que las mercancías producidas se vendiesen por 10,000 libras esterlinas o por 20,000, siempre y cuando que su ganancia no fuese nunca ni por ningún concepto inferior a aquella suma. ¿Y no es el mismo el *interés real* de una nación? Siempre y cuando que sus ingresos netos efectivos, sus rentas y sus ganancias, no se alteren, no tiene la menor importancia que compongan la nación 10 millones de habitantes o 12" (Ricardo, *Principles*, etc., p. 416.) Antes de que viniese Ricardo, ya ese fanático del plusproducto llamado Arthur Young, autor chalatanesco y superficial, cuya fama está en razón inversa a sus méritos, escribía: "¿De qué le serviría a un reino moderno una provincia entera cuyo territorio se cultivase a la antigua usanza romana, por pequeños labradores independientes, por muy bien que se cultivase? No tendría ninguna finalidad, fuera de la de procrear hombres (the mere purpose of breeding men), que no constituye de suyo finalidad alguna" ("is a most useless purpose"). Arthur Young, *Political Arithmetic*, etc. Londres, 1774, p. 47.

Adición a la nota anterior. Es curiosa "la marcada propensión a presentar la riqueza sobrante (net wealth) como algo ventajoso para la clase trabajadora, toda vez que le brinda posibilidades de trabajo. Pero, aun cuando así sea, es

evidente que no presta ese servicio por el hecho de ser sobrante". (Th. Hopkíns, *On Rent of Land, e* tc. Londres, 1828, p. 126.)

CAPITULO VIII

LA JORNADA DE TRABAJO

1. Los límites de la jornada de trabajo

Para hacer nuestras deducciones, partíamos del supuesto de que la fuerza del trabajo se compra y se vende por su *valor.*

Este valor se determina, como el de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo necesario para su producción. Por tanto, si la producción de los medios de vida del obrero, exige, un día con otro, 6 horas, deberá trabajar también 6 horas diarias por término medio, para producir su fuerza diaria de trabajo o reproducir el *valor* obtenido con su venta. La *parte necesaria de su jornada de trabajo* asciende, por tanto, a 6 horas y representa, como se ve, siempre y cuando que las demás condiciones no varíen, una *magnitud determinada.* Pero esto no nos dice *por sí solo* cuál sea *la duración de la jornada de trabajo.*

Supongamos que la línea *a*——————*b* representa la duración o longitud del tiempo *trabajo necesario,* digamos 6

horas. Alargando en 1, 3 o 6 horas, etc., el trabajo representado por la línea *a – b,* obtenemos los tres esquemas siguientes:

Jornada de, trabajo 1: a——— b – c,

Jornada de trabajo 11: a ——— b – – – c,

Jornada de trabajo 111: a——— b – – – – – – c,

que representan tres distintas jornadas de trabajo de 7, 9 y 12 horas, respectivamente. La línea de prolongación *b – c* representa la longitud del trabajo excedente. Como la jornada de trabajo *es = a b + b c,* o sea a b

b c

varía al variar la magnitud variable *b* c. Las variaciones de ésta pueden

medirse siempre por comparación con la magnitud constante *a b*. En la jornada de trabajo I, la proporción es de 1/6, en la jornada de trabajo II de 3/6 en la jornada de trabajo III de 6/6 . Además, como la razón

tiempo de trabajo excedente

———————————

tiempo de trabajo necesario

determina la cuota de plusvalía, para obtener ésta no hay más que establecer aquella proporción. Así ateniéndonos a nuestro ejemplo, la cuota de plusvalía es, en las tres jornadas de trabajo a que aludimos, del 162/3 , del 50 y del 100 por 100

respectivamente. En cambio, la *cuota de plusvalía* por sí sola no nos diría jamás *la duración de la jornada de trabajo*. Así, por ejemplo, aun siendo del 100 por 100 la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo podría ser de 10 o de 12 o más horas.

Aquélla nos indicaría únicamente que las dos partes integrantes de la jornada de trabajo, el trabajo necesario y el trabajo excedente, eran iguales entre sí, pero no nos diría la *magnitud* de cada una de ellas.

La jornada de trabajo no representa, por tanto, una *magnitud* constante, sino *variable*. Una de las dos partes que la integran se halla condicionada por el tiempo de trabajo requerido para la reproducción continua del propio obrero, pero su duración total cambia al cambiar la longitud o duración del trabajo excedente. Es decir, que la jornada de trabajo es susceptible de determinación, pero no constituye de suyo un factor determinado.1

Pero, aun no siendo una magnitud fija, sino variable, es lo cierto que la jornada de trabajo sólo puede oscilar *dentro de ciertos límites*. Nos encontramos, sin embargo, con que su *límite mínimo* es indeterminable. Claro está que reduciendo a 0

la línea de prolongación *b c*, o sea el trabajo excedente, obtenemos un limite mínimo, a saber: la parte del día que el obrero tiene forzosamente que trabajar

para vivir. Pero, dentro del régimen capitalista de producción, el trabajo necesario forma siempre, quiérase o no, *una* parte de la jornada de trabajo, que jamás se reduce ni puede reducirse a este mínimum. En cambio, la jornada de trabajo tropieza con un *límite máximo*, del cual no puede pasar. Este limite máximo se determina de un doble modo. De una parte, por la *limitación física de la fuerza de trabajo*. Durante un día natural de 24 horas, el hombre sólo puede desplegar una determinada cantidad de fuerzas. Un caballo, por ejemplo, sólo puede trabajar, un día con otro, 8

horas. Durante una parte del día, las energías necesitan descansar, dormir; otra parte del día la dedica el hombre forzosamente a satisfacer otras necesidades físicas, a alimentarse, a lavarse, a, vestirse, etc. Aparte de este *límite puramente físico*, la prolongación de la jornada de trabajo tropieza con ciertas *fronteras de carácter moral*. El obrero necesita una parte del tiempo para satisfacer necesidades espirituales y sociales cuyo número y extensión dependen del nivel general de cultura. Como vemos, las oscilaciones de la jornada de trabajo se contienen dentro de límites físicos y sociales. Pero, unos y otros tienen un carácter muy elástico y dejan el más amplio margen. Así se explica que nos encontremos con jornadas de trabajo de 8, 10, 12, 14, 16 y 18 horas, es decir de la más variada duración.

El capitalista compra la fuerza de trabajo por su *valor diario*. Le pertenece, pues, su *valor de uso* durante una jornada, y con él, el derecho a hacer trabajar al obrero a su servicio durante un día. Pero, *¿ qué se entiende por un día de trabajo?2* Menos, desde luego, de un día natural. ¿Cómo cuánto menos? El capitalista tiene sus ideas propias en punto a esta *última Thule*, a esta *frontera necesaria de la jornada de trabajo.* Como capitalista, él no es más que el capital personificado. Su alma es el alma del capital. Y el capital no tiene más que un instinto vital: el instinto de acrecentarse, de crear plusvalía, de absorber con su parte *constante*, los medios de producción, la mayor masa posible de trabajo excedente.3 El capital es trabajo muerto que no sabe alimentarse, como los vampiros, más que chupando trabajo vivo, y que vive más cuanto más trabajo vivo chupa. El tiempo durante el cual trabaja el obrero es el tiempo durante el que el capitalista *consume* la fuerza de trabajo que compró.4 Y el obrero que emplea para sí su tiempo disponible roba al capitalísta.5

El capitalista se acoge, pues, a la ley del cambio de mercancías. Su afán, como el de todo comprador, es sacar el mayor provecho posible del valor de uso de su mercancía. Pero, de pronto, se alza la voz del obrero, que había enmudecido en medio del tráfago del proceso de producción.

La mercancía que te he vendido, dice esta voz, se distingue de la chusma de las otras mercancías en que su uso *crea valor,* más valor del que costó. Por eso, y no por otra cosa, fue por lo que tú la compraste. Lo que para ti es explotación de un capital, es para mi estrujamiento de energías. Para ti y para mí no rige en el mercado más ley que la del cambio de mercancías. Y el consumo de la mercancía no pertenece al vendedor que se desprende de ella, sino al comprador que la adquiere. El uso de mi fuerza diaria de trabajo te pertenece, por tanto, a ti. Pero, hay algo más, y es que el precio diario de venta abonado por ella tiene que permitirme a mi reproducirla diariamente, para poder venderla de nuevo. Prescindiendo del desgaste natural que lleva consigo la vejez, etc., yo, obrero, tengo que levantarme mañana en condiciones de poder trabajar en el mismo estado normal de fuerza, salud y diligencia que hoy. Tú me predicas a todas horas el evangelio del

"ahorro" y la "abstención". Perfectamente. De aquí en adelante, voy a administrar mi única riqueza, la fuerza de trabajo, como un hombre ahorrativo, absteniéndome de toda necia disipación. En lo sucesivo, me limitaré a poner en movimiento, en acción, la cantidad de energía estrictamente necesaria para no rebasar su duración normal y su desarrollo sano.

Alargando desmedidamente la jornada de trabajo, puedes arrancarme en *un solo día* una cantidad de energía superior a la que yo alcanzo a reponer en tres. Por este camino, lo que tú ganas en trabajo lo pierdo yo en sustancia energética. Una cosa es usar mí fuerza de trabajo y otra muy distinta *desfalcarla.* Calculando que el período normal de vida de un obrero medio que trabaje racionalmente es de 30 años, tendremos que el valor de mí fuerza de trabajo, que tú me abonas un día con otro, representa 1/365x30 o sea 1/10950 de 365 X 30 su valor total. Pero si dejo que la consumas en 10 años y me abones 1/10950 en vez de 1/3650 de su valor total, resultará que sólo me pagas 1/3 de su valor diario, *robándome,* por tanto 2/3

diario del valor de mi mercancía. Es como si me pagases la fuerza de trabajo

de un día, empleando la de tres. Y esto va contra nuestro contrato y contra la ley del cambio de mercancías. Por eso exijo una jornada de trabajo de duración *normal*, y , al hacerlo, sé que no tengo que apelar a tu corazón, pues en materia de dinero los sentimientos salen sobrando. Podrás ser un ciudadano modelo, pertenecer acaso a la Liga de protección de los animales y hasta vivir en olor de santidad, pero ese *objeto a* quien representas frente a mí no encierra en su pecho un corazón. Lo que parece palpitar en él son los *latidos del mío.* Exijo, pues, la *jornada normal de trabajo,* y , al hacerlo, no hago más que exigir el *valor* de mi mercancía, como todo vendedor.6

Como se ve, fuera de límites muy elásticos, la mercancía del cambio de mercancías no traza directamente un limite a la jornada de trabajo, ni, por tanto, a la plusvalía. Pugnando por alargar todo lo posible la jornada de trabajo, llegando incluso, si puede, a convertir *una* jornada de trabajo en dos, el capitalista afirma sus derechos de comprador. De otra parte, el carácter específico de la mercancía vendida entraña un limite opuesto a su consumo por el comprador, y al luchar por reducir a una determinada magnitud normal la jornada de trabajo, el obrero reivindica sus derechos de vendedor. Nos encontramos, pues, ante una *antinomia*, ante dos derechos encontrados, sancionados y acuñados ambos por la ley que rige el cambio de mercancías. Entre derechos iguales y contrarios, decide la *fuerza*. Por eso, en la historia de la producción capitalista, la reglamentación *de la* jornada de trabajo se nos revela como una *lucha* que se libra *en torno a los límites de la jornada*; lucha ventilada entre el capitalista universal, o sea, la *clase capitalista,* de un lado, y de otro el obrero universal, o sea, la *clase obrera.*

2. El hambre de trabajo excedente. Fabricante y boyardo

EI trabajo *excedente* no fue inventado por el capital. Donde quiera que una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción nos encontramos con el fenómeno de que el trabajador, libre o esclavizado, tiene que añadir al tiempo de trabajo necesario para poder vivir una cantidad de tiempo suplementario, durante el cual trabaja para producir los medios de vida destinados al propietario de los medios de producción7 dando lo mismo que este propietario sea el "kalos kagathos" (45) ateniense, el teócrata etrusco, el *civis romanus*, el barón normando, el esclavista norteamericano, el boyardo

de la Valaquia, el terrateniente moderno, o el capitalista.8 Sin embargo, es evidente que en aquellas sociedades económicas en que no predomina el *valor de cambio*, sino el valor de *uso* del producto, el trabajo excedente se halla circunscrito a un sector más o menos amplío de necesidades, sin que *del carácter mismo de la producción* brote un hambre insaciable de trabajo excedente. Por eso donde en la Antigüedad se revela el más espantoso trabajo sobrante es allí donde se trata de producir el valor de cambio en su forma especifica de dinero, es decir, en la producción de oro y plata. En estas ramas, la forma oficial del trabajo excedente son los trabajos forzados llevados hasta la muerte. Para convencerse de ello, basta leer a Diodoro Siculo.9 Sin embargo, en el mundo antiguo esto no pasa de ser excepcional. Pero, tan pronto como los pueblos cuyo régimen de producción se venía desenvolviendo en las formas primitivas de la esclavitud, prestaciones de vasallaje, etc., se ven atraídos hacía el mercado mundial, en el que impera el régimen capitalista de producción y donde se impone a todo el interés de dar salida a los productos para el extranjero, los tormentos bárbaros de la esclavitud, de la servidumbre de la gleba, etc., se ven acrecentados por los tormentos civilizados del trabajo excedente. Por eso en los Estados norteamericanos del Sur el trabajo de los negros conservó cierto suave carácter patriarcal mientras la producción se circunscribía sustancialmente a las propias necesidades. Pero, tan pronto como la exportación de algodón pasó a ser un resorte vital para aquellos Estados, la explotación intensiva del negro se convirtió en factor de un sistema calculado y calculador, llegando a darse casos de agotarse en siete años de trabajo la vida del trabajador. Ahora, ya no se trataba de arrancarle una cierta cantidad de productos útiles. Ahora, todo giraba en torno a la *producción de plusvalía por la plusvalía misma*. Y otro tanto aconteció con las *prestaciones de vasallaje*, v. gr. en los principados del Danubio.

Ofrece especial interés comparar el hambre de plusvalía que impera en los principados del Danubio con la que reina en las fábricas inglesas, por una razón: porque en las *prestaciones de los vasallos* la *plusvalía* reviste una forma *sustantiva* y tangible.

Supongamos que la jornada de trabajo abarca 6 horas de trabajo necesario y 6 horas de trabajo excedente. Tendremos que el obrero libre suministra al capitalista, al cabo de la semana, 6 X 6, es decir, 36 horas de trabajo sobrante.

Es lo mismo que sí trabajase 3 días de la semana para él mismo y 3 días gratis para el capitalista. Sólo que esto no se ve. El trabajo excedente y el trabajo necesario se confunden, formando un bloque. Podríamos, por tanto, expresar también esta proporción diciendo que de cada minuto de trabajo del obrero trabaja 30 segundos para si y 30 segundos para el capitalista, y así sucesivamente.

En las *prestaciones del vasallo* las cosas se presentan de otro modo. El trabajo necesario que realiza, por ejemplo, el campesino de la Valaquia para poder vivir no se confunde *en el espacio* con el trabajo excedente que rinde para el boyardo.

El primero lo realiza en su propia tierra, el segundo en la finca del señor. Las dos partes que integran el tiempo de trabajo adoptan, por tanto, una existencia *independiente.* Bajo la forma de *prestación de vasallaje,* el trabajo excedente aparece claramente desglosado del trabajo necesario. Esta forma diversa de manifestarse no altera para nada, evidentemente, la proporción *cuantitativa* entre ambas clases de trabajo. Tres días de trabajo excedente a la semana siguen siendo, llámense prestación de vasallaje o trabajo asalariado, tres días de trabajo por los que el obrero no percibe equivalente alguno. Sin embargo, para el capitalista, el hambre de trabajo excedente se traduce en el *impulso desmedido de alargar la jornada de trabajo,* mientras que para el boyardo provoca, sencillamente, la codicia de aumentar los días de prestación.10

En los principados del Danubio, las prestaciones de los vasallos llevaban aparejadas rentas en especie y todo lo que constituye el aparato de la servidumbre de la gleba; aquellas prestaciones constituían, sin embargo, el tributo principal abonado a la clase gobernante. Donde esto acontece, lo normal es que la servidumbre de la gleba surja de las prestaciones de vasallaje, y no a la inversa.11 Tal, por ejemplo, en las provincias rumanas. El régimen primitivo de producción de estos territorios se basaba en la propiedad colectiva, pero no al modo eslavo, ni mucho menos al modo indio. Una parte de las tierras se cultivaba individualmente por los miembros de la colectividad, como propiedad individual libre; otra parte –el *ager publicus* (46)– era cultivada en común. Una parte de los productos de este trabajo colectivo se destinaba a formar un fondo de reserva para hacer frente a las malas cosechas y a otras eventualidades; otra parte, a alimentar el erario, a

sufragar los gastos de la guerra, de la religión y demás atenciones colectivas. Andando el tiempo, los dignatarios guerreros y eclesiásticos usurparon la propiedad colectiva y sus prestaciones. El trabajo de los campesinos libres sobre sus tierras colectivas se convirtió en *trabajo de vasallos* para los usurpadores de la propiedad comunal. A la par con esto, fueron desarrollándose toda una serie de relaciones de vasallaje, relaciones que, sin embargo, sólo tenían una existencia de hecho.

Hasta que Rusia, la redentora universal, so pretexto de abolir el vasallaje, elevó esas relaciones a ley. Huelga decir que el *Código de trabajo de prestación,* proclamado en 1831 por el general ruso Kisselev, había sido dictado por los propios boyardos. De este modo, Rusia se atraía de un golpe a los magnates de los principados del Danubio y se ganaba las simpatías charlatanescas de los cretinos liberales de toda Europa.

Según el *Réglement organique (4* 7) –como se titulaba aquel Código del vasallaje–, el campesino de la Valaquia viene obligado a entregar al pretendido propietario de la tierra que trabaja, además de toda una serie de tributos en especie, que se detallan: 1º doce días de trabajo de carácter general, 2º un día de trabajo en el campo y 3º un día de recogida y transporte de

leña. *Sumna summarum* (48) 14 días al año. Sin embargo, dando pruebas de una gran perspicacia en materia de Economía política, el día de trabajo no se interpreta aquí en su sentido ordinario, sino como la jornada de trabajo *necesaria* para crear un producto diario *medio*; y da la casualidad de que este producto diario medio se determina con tal amplitud, que ni un cíclope podría rendirlo en 24 horas. Es el propio "Réglement" el que declara con palabras secas de auténtica ironía rusa, que por 12 días de trabajo se debe entender el producto de un trabajo de 36 días, por un día de trabajo de campo tres días, y por un día de recogida y transporte de leña también el triple. Total: 42 días de prestación. Pero, a esto hay que añadir la llamada

"yobagia", o sean las prestaciones adeudadas al señor de la tierra para atender a las necesidades extraordinarias de la prestación. Cada aldea viene obligada a rendir un determinado contingente anual para la "yobagia", contingente proporcional a su censo de población. Estas prestaciones adicionales se calculan a razón de 14 días al año para cada campesino de la Valaquia.

Tenemos, pues, que el trabajo de vasallaje prescrito por la ley asciende a 56 jornadas de trabajo al año. En la Valaquia, el año agrícola sólo cuenta, por razón del mal clima de aquella región, 210 días, de los que hay que descontar 40 domingos y días festivos y 30, por término medio, en que no se puede trabajar por el mal tiempo: total, 70.

Quedan 140 días de trabajo útiles. La proporción existente entre el trabajo de vasallaje y el trabajo necesario 56/84, o sea el 66 2/3 por ciento, expresa una cuota de plusvalía muy inferior a la que regula el trabajo del obrero agrícola o fabril inglés.

Pero, téngase en cuenta que se trata solamente del trabajo de prestación exigido por la *ley*. El *Réglement organique,* animado de un espíritu todavía más "liberal" que la legislación fabril inglesa, da todo género de facilidades para su transgresión. Después de convertir los 12 días de prestación en 54, reglamenta el trabajo nominal de cada uno de los 54

jornadas de prestación dé tal modo, que tienen necesariamente que imponer una sobretasa sobre las jornadas siguientes. Así, por ejemplo, se dispone que en un día habrá que escardarse una extensión de tierras que en las tierras de maíz exige mucho más tiempo, *v. gr.*, el doble. En algunas labores agrícolas la ley puede ser interpretada de tal modo, que el día de prestación comience en el mes de mayo y termine en el mes de octubre. Y en Moldavia las normas son todavía más duras. "Los doce días de prestación que prescribe el "Réglement organique" –exclamaba un boyardo embriagado por su triunfo– ¡vienen a ser unos 365 días al año!"12

Y si el "Réglement organique" de los principados del Danubio es una expresión *positiva* del hambre insaciable de trabajo excedente, sancionada en cada uno de sus artículos, los *Factory –Acts* ingleses son una expresión *negativa* del mismo fenómeno. Estas leyes fabriles vienen a poner un freno a la avidez del capital, a su codicia de explotar sin medida la fuerza de trabajo, *limitando coactivamente la jornada de trabajo por imperio del Estado,* por imperio de un Estado gobernado por capitalistas y terratenientes. Prescindiendo del movimiento obrero, cada día más fuerte y amenazador, esta traba puesta al trabajo fabril fue dictada por la misma necesidad que trajo el guano a las tierras inglesas. La misma codicia ciega que en un caso agotó la sustancia de la tierra, atentó en el otro contra las raíces de la fuerza vital de la

nación. De ello son síntomas tan elocuentes las epidemias periódicas como el *descenso de la talla de los soldados* en Alemania y en Francia.13

El *Factory – Act* de 1850, vigente en la actualidad (1867), autoriza como media diaria de trabajo, en los días de semana, 10

horas: durante los primeros 5 días de la semana 12 horas, de las 6 de la mañana a las 6 de la tarde, de las que la ley descuenta media hora para el almuerzo y una hora para la comida, quedando, por tanto, 10 ½ horas, y los sábados 8 horas, desde las 6 de la mañana a las 2 de la tarde, menos media hora para el almuerzo. Quedan, pues, 60 horas de trabajo, 10 ½

por cada uno de los 5 primeros días y 7 ½ el último día de la semana14. La ley nombra vigilantes especiales, que dependen directamente del ministerio de la Gobernación: los *inspectores de fábrica,* cuyos informes publica semestralmente el Parlamento. Estos informes constituyen, pues, una estadística permanente y oficial para documentar el hambre de trabajo excedente de los capitalistas.

Detengámonos un momento a escuchar a los inspectores de fábríca.15

"El fabricante tramposo abre el trabajo un cuarto de hora, a veces más, a veces menos, antes de las 6 de la mañana y lo cierra un cuarto de hora, a veces más, a veces menos, después de las 6 de la tarde. Recorta a la media hora nominalmente concedida para el almuerzo, 5 minutos del comienzo y 5 del final y escamotea 10 minutos al comienzo y al final de la hora prevista para la comida. Los sábados pone fin al trabajo un cuarto de hora más tarde de las 2. a veces más, a veces menos.

Por todos estos procedimientos, logra reunir:

Antes de las 6 de la mañana

15 minutos

Total en 5 días: 300

Después de las 6 de la tarde

15 minutos

minutos

Del almuerzo

10 minutos

De la comida

20 minutos

60 minutos

Los sábados

Ganancia total al cabo de

Antes de las 6 de la mañana

15 minutos

la semana: 300 minutos

Después del almuerzo

10 minutos

Después de las 2 de la tarde

15 minutos

0 sea, 5 horas y 40 minutos semanales, que, multiplicadas por 50 semanas de trabajo y deduciendo 2 semanas de días de fiesta y demás interrupciones, hacen un total de 27 *días de trabajo* 16

"Alargando la jornada de trabajo 5 minutos al día sobre su duración normal, se ganan dos días y medio de producción al cabo del año."17 Una hora de más todos los días, conseguida a fuerza de hurtar un pedacito de tiempo aquí

y allá, convierte los 12 meses del año en 13."l8

Las crisis que vienen a interrumpir la producción y que sólo permiten trabajar algunos días de la semana, no merman, naturalmente, la codicia de alargar la jornada de trabajo. Cuantos menos negocios se hagan, mayor ha de ser la ganancia obtenida por los negocios hechos. Cuanto menos tiempo se trabaje, más tiempo de trabajo excedente hay que arrancar.

Oigamos, por ejemplo, cómo se expresan los inspectores de fábrica en sus informes acerca del período de crisis de 1857 a 1858:

"Parecerá un contrasentido que se den casos de trabajo prolongado abusivamente en momentos en que el comercio marcha tan mal, pero es precisamente el mal estado de los negocios lo que incita a gentes sin escrúpulos a cometer abusos; de este modo, se aseguran una *ganancia extraordinaria..."* "A la par que en mí distrito –dice Leonhard Horner– han sido definitivamente abandonadas 122 fábricas, hallándose cerradas 143 y el resto condenadas a trabajar sólo una parte de la semana, continúa desarrollándose el trabajo abusivo por encima de la jornada legal."19 "A pesar –dice Mr. Howell– de que en la mayoría de las fábricas la crisis sólo permite trabajar la mitad del tiempo, sigo recibiendo el mismo número de quejas acerca de los abusos que se cometen, mermando el tiempo legalmente tasado a los obreros para sus comidas y descansos, con objeto de escamotearles *(to snatche)* media hora o tres cuartos de hora al cabo del día."20

Y con el mismo fenómeno volvemos a encontrarnos, aunque en escala más reducida, durante la espantosa crisis algodonera de 1861 a 1865.21

"A veces, cuando sorprendemos a obreros trabajando durante las horas de comida o a horas ilegales, se alega que *no quieren abandonar la fábrica en modo alguno* y que hay que apelar a la fuerza para obligarlos a interrumpir su trabajo (limpieza de las máquinas, etc.), sobre todo los sábados por la tarde. Pero el hecho de que los obreros sigan en la fábrica después de parar las máquinas se debe sencillamente a que durante las horas legales de trabajo, desde las 6 de la mañana a las 6 de la tarde, no se les deja ni un momento libre para ejecutar esas faenas."22

"Para muchos fabricantes, esa ganancia extraordinaria que puede obtenerse alargando el trabajo por encima de la jornada legal es una tentación irresistible. Especulan sobre la probabilidad de que no serán descubiertos y se hacen cuenta de que, aunque los descubran, la insignificancia de las multas y de las costas judiciales les dejará todavía un *saldo ganancioso"* 23

" Allí donde el tiempo abusivo se consigue por medio de la *multiplicación de pequeños hurtos (a multiplication of small thejts)* al cabo del día, los inspectores tropiezan con dificultades de prueba casi ínsuperables".24 Estos " *pequeños hurtos"*

inferidos por el capital al tiempo de que el obrero dispone para comer y descansar son calificados también por los inspectores de fábrica como "petty pilferings of minutes", raterías de minutos25 "snatching a few minutes", escamoteo de unos cuantos mínutos,26 o, para emplear el lenguaje técnico de los obreros, *nibbling and cribbling at meal times* [pellizcar y mordisquear las horas de las comidas] . 27

Como se ve, en este ambiente, la *creación de plusvalía por el trabajo excedente* no guarda ningún secreto. "Autoríceme usted –me dijo un fabricante muy respetable– para *hacer trabajar* a mis obreros 10 minutos diarios de más, y me meterá usted en el bolsillo 1,000 libras esterlinas al cabo del año."28 " *Los átomos del tiempo son los elementos creadores de la ganancia"* 29

Nada más característico en este respecto que el nombre de " *full timers"* que se da a los obreros que trabajan todo el tiempo, reservando el de " *half timers"* para los niños menores de 13 años, a los que la ley sólo autoriza para trabajar durante 6

horas.30 Aquí, el obrero no es más que tiempo de trabajo personificado. Todas las diferencias, todos los matices individuales se borran en la diferencia capital de *"obreros de tiempo completo" y "obreros de medio tiempo"*

3. Ramas industriales inglesas sin límite legal de explotación

Hasta aquí, hemos observado el instinto de *prolongación de la jornada*, el

hambre insaciable de trabajo excedente, en un terreno en que los abusos desmedidos, no sobrepujados, como dice un economista burgués de Inglaterra, por las crueldades de los españoles contra los indios en América,31 obligaron por fin a atar el capital a las *cadenas de la ley*. Volvamos ahora

la vista a algunas ramas de la producción en que el estrujamiento de la fuerza de trabajo del obrero se halla aún, o se hallaba hasta hace poco, *libre* de toda traba.

"Presidiendo una asamblea, celebrada en el salón municipal de fiestas de Nottingham el 14 *de enero de 1860,* Mr.

Broughton, un *County Magistrate (50*), declaró que en el sector de la población urbana que vivía de la *fabricación de encajes* reinaba un grado de tortura y miseria desconocidos en el resto del mundo civilizado ... A las 2, a las 3, a las 4 de las mañana, se sacan a la fuerza de sus sucias camas a niños de 9 a 10 años, y se les obliga a trabajar para ganarse un mísero sustento hasta las 10, las 11 y las 12 de la noche, mientras su musculatura desaparece, su figura se va haciendo más y más raquítica, los rasgos de su cara se embotan y todo su ser adquiere un pétreo torpor, que con sólo contemplarlo hace temblar.

No nos extraña que Mr. Mallet y otros fabricantes interviniesen *para protestar contra toda discusión*... El sistema, tal como lo ha descrito el rev. Montagu Valpy, es un *sistema de esclavitud desenfrenada* en todos los sentidos, en el social, en el físico, en el moral y en el intelectual... ¿Qué pensar de una ciudad en la que se celebra una asamblea pública *para pedir que la jornada de trabajo de los hombres se reduzca ¡a 18 horas al día!?*... Nos hartamos de clamar contra los plantadores de Virginia y de las Carolinas. Pero, ¿es que sus mercados de negros, aun con todos los horrores del látigo y del tráfico en carne de hombres, son más abominables que esta lenta carnicería humana que se ha montado aquí para fabricar velos y cuellos de encaje *en provecho del capitalista?"* 32

La *cerámica* (potterie) de *Staffordshire ha sido objeto de tres* encuestas parlamentarias en el transcurso de los últimos 22

años. Los resultados de estas encuestas aparecen registrados en el informe elevado en 1841 por Mr. Scriven a los *Children's Employment Commissioners, en el* informe redactado en 1860 por el Dr. Greenhow y publicado por orden del funcionario médico del Privy *Council (Public Health, 3 rd Report,* I, 112–13) y en el informe cursado en 1863 por Mr. Longe y que figura en el *First Report of the Children's Emp1oyment Commission* de 13 de junio de 1863. Para nuestro objeto, bastará con tomar de los informes de 1860 y 1863 unas cuantas declaraciones testificales de los propios niños explotados.

Arrancando de los niños, se podrán sacar las conclusiones referentes a los adultos, sobre todo en lo tocante a las mujeres y a las niñas, y téngase en cuenta que se trata de una industria junto a la cual las hilanderías de algodón y otras semejantes podrían pasar por industrias hasta agradables y sanas.33

Guillermo Wood, de 9 años, "tenía 7 años y 10 meses cuando comenzó a trabajar". Se le dedicó desde el primer momento a

"runmoulds" (es decir, a transportar al secadero las piezas acabadas y devolver al taller las formas vacías). Entra todos los días, menos los domingos, a las 6 de la mañana y, abandona el trabajo a las 9 de la noche aproximadamente. "Trabajo todos los días de la semana hasta las 9. Llevo así, por ejemplo, 7 y 8 semanas." Resultado: ¡15 horas de trabajo diario para un niño de siete años! J. Murray, de doce años, declara: "I run moulds and turn jígger" (darle a la rueda). "Entro hacia las 6, y a veces hacia las 4 de la mañana. Ayer trabajé toda la noche, hasta las 8 de la mañana de hoy. No me metí en la cama desde la noche anterior. Conmigo, trabajaron toda la noche 8 o 9 chicos más. Todos, menos uno, han vuelto a entrar al trabajo hoy por la mañana. A mí me pagan 3 chelines y 6 peniques a la semana. *Cuando me quedo trabajando toda la noche, no cobro más.* Durante estas últimas semanas, he trabajado dos noches enteras." Fernybough, chico de 10 años: "No dispongo siempre de una hora entera para comer: muchas veces, todos los jueves, viernes y sábados, no me dejan más que media hora

"34

El Dr. Greenhow declara que el límite de vida en los distritos alfareros de *Stoke – upon –Trent y Wolstanton* es extraordinariamente corto. Aunque en el

distrito de Stoke sólo trabajan en esta industria el 30.6 % y en el de Wolstanton el 30.4 %, del censo masculino superior a veinte años, *más de la mitad* de los hombres de esta categoría que mueren de tuberculosis en el primer distrito, y hacia unos 2/5 de los que fallecen de las mismas enfermedades en el segundo distrito mencionado son alfareros. El Dr. Boothroyd, médico de Hanley, declara: "Cada nueva generación de alfareros es más raquítica y más débil que la anterior." Y lo mismo declara otro médico, Mr. McBean: "En los 25 años que llevo ejerciendo la profesión entre los alfareros, he observado cómo progresaba a ojos vistas la degeneración de esta clase, comprobada en el descenso de peso y talla." Estos testimonios están tomados del informe presentado por el Dr. Greenhow en 1860.35

He aquí ahora algunos datos tomados del informe de los comisarios de 1863: El Dr. J. T. Arledge, médico –director del Hospital de North Staffordshire–, declara: "Como clase, los alfareros, hombres y mujeres, representan...un sector de población física y moralmente *degenerado.* Son, por regla general, raquíticos, mal formados y muchas veces estrechos de pecho. Envejecen prematuramente y viven poco; flemáticos y anémicos, su débil constitución se revela en tenaces ataques de dispepsia, perturbaciones del hígado y los riñones y reumatismo. Pero, las enfermedades a que se hallan más expuestos son las del pecho: neumonía, tuberculosis, bronquitis y asma. Hay, incluso, una forma de asma peculiar en ellos y que se conoce con el nombre de asma del alfarero o tisis del alfarero. La escrofulosis de las amígdalas, de los huesos y de otras partes del cuerpo es enfermedad que padecen más de las dos terceras partes de los alfareros. Y sí la *degeneración (degenerescence)* de los habitantes de este distrito no es todavía mayor, se debe a que sus pobladores se reclutan en las aldeas del contorno y a los enlaces matrimoniales con razas sanas." Mr. Charles Pearson, que era hasta hace poco House

Surgeon(51) del mismo hospital, escribe, en carta dirigida al comisario Longe y otros: "Sólo puedo hablar por observación personal y no sobre datos estadísticos, pero no puedo por menos de decir que mi indignación estallaba cada vez que tenía que contemplar aquellas pobres criaturas cuya salud servía de pasto a la codicia de sus padres y de sus patronos." El declarante enumera las causas de las enfermedades de los alfareros y hace culminar la enumeración en las *long bours* ("largas horas de trabajo"). El informe de los

comisarios confía en que "una manufactura tan destacada ante los ojos del mundo no siga llevando por mucho tiempo la mácula de que sus grandes avances vayan aparejados con la degeneración física, toda suerte de sufrimientos corporales y la muerte prematura de la población obrera a cuyo trabajo y a cuya pericia debe esa industria resultados tan magníficos."36 Y otro tanto puede decirse de la industria alfarera escocesa.37

La *manufactura de cerillas* data de 1833, en que se inventó la aplicación del fósforo a la cerilla. A partir de 1845, esta industria comienza a propagarse rápidamente por Inglaterra, difundiéndose por los sectores más densos de población de Londres y por Manchester, Birmingham, Liverpool, Bristol, Norwich, Newcastle, Glasgow, etc., y con ella el trismo, enfermedad que un médico vienés descubre ya en 1845 como característica de los cerilleros. La mitad de los obreros de esta industria son niños menores de 13 años y jóvenes de menos de 18. La manufactura cerillera tiene tal fama de malsana y repugnante, que sólo le suministra niños, "niños andrajosos, hambrientos, abandonados y sin educar", la parte más desamparada de la clase obrera, viudas medio muertas de hambre, etc.38 De los testigos de esta industria examinados por el comisario White (1863), 250 tenían menos de 18 años, 50 menos de 10, 10 menos de 8, y 5 no habían cumplido aún los 6

años. Jornadas de trabajo de 12 a 14 y 15 horas, trabajo nocturno, comidas sin horas fijas y casi siempre en los mismos lugares de trabajo, apestando a fósforo.39 En esta manufactura, el Dante encontraría superadas sus fantasías infernales más crueles.

En las *fábricas de alfombras,* las clases más bastas se imprimen a máquina, las de calidad más fina a mano *(block printing).*

Los meses en que hay más demanda, y por tanto más trabajo, caen entre comienzos de octubre y fines de abril. Durante estos meses, suele trabajarse *casi sin interrupci6n* desde las 6 de la mañana hasta las 10 de la noche, y aun muy avanzada ésta.

J. Leach declara: "El invierno pasado (1862), de las 19 muchachas empleadas en el taller, tuvieron que abandonar el trabajo 6, a consecuencia de enfermedades adquiridas por exceso de trabajo. Para que no decaigan en sus tareas, no tengo más remedio que *gritarles."* W. Duffy: "Muchas veces, los

niños no podían abrir los ojos, de cansados que estaban; a nosotros mismos nos ocurría no pocas veces lo mismo." J. Lightbourne: "Tengo 13 años...El invierno pasado trabajábamos hasta las 9 de la noche, y el invierno anterior hasta las 10. El invierno pasado, llegaba a casa casi todas las noches llorando de lo que me dolían los pies." G. Apsden: "Cuando ese chico tenía 7 años, solía llevarle a hombros sobre la nieve y trabajaba casi siempre *¡16 horas diarias!*.... No pocas veces, tenía que arrodillarme para darle de comer *junto a la máquina, pues no podía abandonarla ni pararla."* Smith, socio y gerente de una fábrica de Manchester: " *Nosotros* [se refiere a "sus" obreros, los que trabajan para "nos"] trabajamos sin interrumpir las faenas para comer, de modo que la jornada de 10 ½ horas termina a las 4 y media, y lo demás *es trabajo extraordinalio.* 40 (Dudamos mucho que el señor Smith no pruebe *bocado* durante las 10 horas y media.) Nosotros (continúa el mismo señor Smith) rara vez acabamos antes de las 6 de la tarde (se refiere al funcionamiento de "sus" máquinas de fuerza de trabajo), de modo que en realidad casi todo el año rendimos (ídem de ídem) trabajo extraordinario... Los niños y los adultos (152 niños y jóvenes menores de 18 años y 140 adultos) han venido a trabajar *unos con otros,* durante los últimos 18 meses, por término medio, *cuando menos, 7 días a la semana, o* sean 78

horas y media semanales. En 6 semanas, hasta el 2 de mayo de este año (1863), el promedio de trabajo fue más alto: ¡ *8 días, o sean 84 horas semanales!"* Pero, este mismo señor Smith, tan aficionado al *pluralis malestatis,* (52) *añade: "* El trabajo a la máquina es fácil." Los que emplean el block prínfig dicen lo mismo: "el trabajo manual es más sano que el trabajo a la máquina". Y los señores fabricantes, en bloque, se declaran indignados contra la proposición de " *parar las máquinas, por lo menos, durante las comidas"*. "Una ley –dice Mr. Otley, director de una fábrica de alfombras en Borough (Londres)– que permitiese trabajar desde las 6 de la mañana hasta las 6 de la tarde, *nos* (!) parecería muy bien, pero las horas del Factory Act desde las 6 de la mañana hasta las 6 de la tarde no sirven para *nosotros(!)...* Nuestra máquina se para *durante la comida* (¡qué magnanimidad!). Esta parada no origina ninguna pérdida considerable de papel ni de color." "Pero – añade, con un gesto de simpatía el informante– *comprendo que se rehuya la pérdida que esto lleva aparejada."* El informe del comisario opina candorosamente que el temor de algunas "empresas destacadas" a perder tiempo, es decir, tiempo de apropiación de trabajo ajeno, y por tanto, a

"perder ganancia" no es "razón suficiente" para "hacer perder" la comida de mediodía durante 12 a 16 horas a niños de menos de 13 años y a jóvenes menores de 18, o para hacérsela ingerir como se hace ingerir a la máquina de vapor carbón y agua, a la lana jabón, a los engranajes aceite, etc., *durante el mismo proceso de producción,* como si se tratase de una simple *materia auxiliar del instrumento de trabajo.* 41

No hay en Inglaterra ninguna industria (prescindiendo del pan elaborado mecánicamente, que comienza a abrirse paso), en que impere un régimen de producción tan arcaico y tan precristiano (el que quiera verlo, no tiene más que consultar los

poetas del imperio romano) como la de *panadería.* Ya hemos dicho que al *capital* le es indiferente, por el momento, el carácter técnico del proceso de trabajo de que se adueña. Por el momento, lo toma como lo encuentra.

Las inverosímiles adulteraciones del pan, extendidas sobre todo en Londres, fueron descubiertas y proclamadas por primera vez por el Comité *"sobre adulteración de alimentos"* nombrado por la Cámara de los Comunes (1850–1856) y por la obra del Dr. Hassal "Adulterations detected".42 Fruto de estas revelaciones fue la ley dictada el 6 de agosto de 1860 "for preventing the adulteration of articles of food and drink" (53) ley perfectamente infructuosa, ya que en ella, como es lógico, se adopta la más delicada actitud para con todo aquel industrial que se propone "to turri an honest periny"(54) por medio de la compra y venta de artículos adulterados.43 Por su parte, el Comité formuló, más o menos candorosamente, su persuasión de que el comercio libre versaba sustancialmente sobre materias adulteradas o "sofisticadas", como dicen los ingleses, con ingeniosa frase. Es cierto; estos *"sofistas"* saben más que Protágoras en eso de convertir lo negro en blanco o viceversa y aventajan a los eléatas en el arte de demostrar *ad oculos*(55) la mera apariencia de todo lo real .44

De todos modos, este Comité parlamentario tuvo la virtud de concentrar la atención del público en el "pan de cada día", y por tanto en la industria panadera. Al mismo tiempo, se alzaba al parlamento, en mítines y mensajes, el clamor de los oficiales panaderos londinenses quejándose del exceso de trabajo, etc. Y el clamor se hizo tan apremiante, que fue necesario nombrar Comisario real de instrucción a Mr. H. S. Tremenheere, miembro de la

Comisión parlamentaría varias veces citada. Su informe,45 con las declaraciones testificales adjuntas, removió no el corazón, sino el estómago del público. El buen inglés, versado en su Biblia, sabia muy bien que el hombre no destinado por la *gracia de* Dios a ser capitalista o terrateniente usufructuario de una sinecura, había nacido para ganarse el pan con el sudor de su frente; lo que no sabia era que le obligaban a comer todos los días pan amasado con *sudor humano,* mezclado con supuraciones de pústulas, telas de araña, cucarachas muertas y avena podrida, amén de alumbre, arena y otros ingredientes minerales igualmente agradables.

En vista de esto, y sin guardar el menor miramiento a la santidad de la "industria libre", el parlamento (al final de la legislatura de 1863), acordó someter a la vigilancia de inspectores del Estado la rama hasta entonces "libre" de la panadería, y por la misma ley se prohibió para los obreros panaderos de *menos* de 18 años el trabajo desde las 9 de la noche a las 5 de la mañana. Esta última cláusula vale por unos cuantos volúmenes, por la elocuencia con que revela hasta qué límites llega el exceso de trabajo en esta industria al parecer tan patriarcal.

"Un oficial panadero comienza generalmente a trabajar hacia las 11 de la noche. Lo primero que hace es preparar la masa, operación fatigosísima que dura media hora o tres cuartos de hora, según la cantidad de pan que haya de amasar y su finura.

Luego, se tiende en la tabla de amasar, que sirve al mismo tiempo de tapadera de la artesa en que se prepara la masa, y duerme un par de horas con la cabeza apoyada en un saco de harina y tapándose con otro. Enseguida viene un trabajo veloz e ininterrumpido de 4 horas, consistente en trabajar, pesar, modelar la masa, meterla en el horno, sacarla del horno, etc. La temperatura de una panadería oscila entre 75 y 90 grados [24º y 32º C], y en las panaderías pequeñas más bien es mayor que menor. Cuando se ha terminado la faena de hacer panes, panecillos, bollos, etc., comienza la del reparto, y una buena parte de los jornaleros que se han pasado la noche dedicados al duro trabajo que acabamos de describir, se dedican durante el día a repartir el pan en canastos de casa en casa o a tirar del carrito por la calle, sin perjuicio de acudir a la panadería a trabajar en los ratos que esta ocupación les deja libres. La jornada termina entre 1 y 6 de la tarde, según la época y la cantidad

de trabajo; otra parte de los oficiales trabaja en la panadería hasta más de medía noche."46 "Durante la temporada, los oficiales panaderos del Westend de Londres empleados en las panaderías de precio "completo" comienzan a trabajar, por regla general, hacía las 11 de la noche y trabajan en las faenas de panadería hasta las 8 de la mañana, sin más interrupción que una o dos pausas breves. Después, se les emplea hasta las 4, las 5, las 6 y hasta las 7 de la tarde en el reparto, y a veces en la propia panadería, para la elaboración del bizcocho. Acabadas estas faenas, disfrutan de un sueño de 6 horas, que muchas veces quedan reducidas a 5 y a 4. Los viernes, cl trabajo comienza siempre más temprano, hacia las 10

de la noche, y dura sin interrupción, bien en la elaboración o en el reparto del pan, hasta las 8 de la noche del sábado siguiente o hasta las 4 o las 5 de la mañana del domingo, como suele ocurrir. En las panaderías de lujo, que venden el pan a su "precio completo", suele trabajarse también los domingos durante 4 o 5 horas, preparando el trabajo para el día siguiente... Los oficiales panaderos que trabajan para " *underselling m* asters" (aquellos que venden el pan por *debajo de* su precio completo) y que representan, como más arriba decíamos, más de la 3/4 de los panaderos londinenses, tienen una jornada de trabajo todavía más larga, pero su faena se circunscribe casi exclusivamente a la panadería, pues sus maestros, fuera del suministro a pequeñas tiendas, sólo venden en el despacho propio. Al final de la semana..., es decir, los jueves, el trabajo comienza aquí hacia las 10 de la noche y dura, con breves interrupciones, hasta bien entrada la noche del domíngo.47

Por lo que se refiere a los *underselling masters*, hasta el criterio burgués comprende que "la concurrencia se basa en el trabajo no *retribuido de los* oficiales" (the unpaid labour of the men).48 Y el *fult priced baher* (56) denuncia a sus competidores ante la Comisión investigadora como ladrones de trabajo ajeno y adulteradores. "Sólo engañando al público y arrancando a sus oficiales 18 horas de trabajo por un salario de 12 horas consiguen salir adelante."49

La adulteración del pan y la formación de una clase de panaderos que vende su mercancía por *debajo* de su precio íntegro son fenómenos que comienzan a desarrollarse en Inglaterra desde comienzos del siglo XVIII , al perder esta industria su carácter gremial y aparecer detrás del maestro panadero *nominal*

el *capitalista,* en figura de harinero o de intermediario de la harina.50 Con ello se echaban las bases para la producción capitalista, para la prolongación desmedida de la jornada de trabajo y para el trabajo nocturno, aunque éste no se aclimatase seriamente en el mismo Londres hasta 1824.51

Por todo lo expuesto, no nos sorprenderá que el informe de la Comisión investigadora clasifique a los oficiales panaderos entre los obreros de vida corta, pues, después de escapar con vida de las enfermedades infantiles que diezman todos los sectores de la clase trabajadora, rara vez llegan a los 42 años. Y a pesar de ello, la industria panadera tiene siempre *exceso* de brazos en demanda de trabajo. En Londres, las fuentes de suministro de estas "fuerzas de trabajo" son: Escocia, los distritos agrícolas del oeste de Inglaterra, y Alemania.

En los años de 1858 a 1860, los oficiales panaderos de Irlanda organizaron, por su cuenta, grandes mítines de protesta contra el trabajo nocturno y dominical. El público, como ocurrió por ejemplo en el mitin de Dublin, en mayo de 1870, tomó partido por ellos, con la fogosidad proverbial de los irlandeses. Gracias a este movimiento, logró imponerse el trabajo exclusivamente diurno en Wexford, Kilkenny, Clonmel, Waterford etc. "En Limerick, donde como es sabido, las torturas de los obreros asalariados rebasaban toda medida, este movimiento fracasó por la oposición de los maestros panaderos, y sobre todo la de los maestros molineros. El ejemplo de Limerick determinó un movimiento de retroceso en Ennis y Típperary. En Cork, donde el descontento público se manifestaba en las formas más vivas, los maestros hicieron fracasar el movimiento poniendo por obra su derecho a dejar en la calle a los oficiales. En Dublin, los maestros desplegaron la resistencia más rabiosa y, persiguiendo a los oficiales que figuraban a la cabeza del movimiento y sometiendo a los demás, los obligaron a plegarse al *trabajo nocturno y dominícal."* 52 La comisión del gobierno *inglés,* armado en Irlanda hasta los dientes, reconviene, en estos términos de fúnebre amargura, a los inexorables maestros panaderos de Dublin, Limerick, Cork, etc.:

"El Comité entiende que las horas de trabajo se hallan circunscritas por *leyes naturales* que no pueden transgredirse impunemente. Los maestros, al obligar a sus obreros a violentar sus convicciones religiosas, a desobedecer las leyes

del país y a despreciar la opinión pública (todas estas consideraciones se refieren al trabajo dominical), envenenan las relaciones entre el capital y el trabajo y dan un ejemplo peligroso para la moral y el orden público. El Comité estima que el prolongar la jornada de trabajo más de 12 horas supone una *usurpación* de la vida doméstica y privada del obrero, que conduce a resultados morales funestos, *invadiendo la órbita doméstica de un hombre e interponiéndose ante el cumplimiento de sus deberes familiares* como hijo, hermano, esposo y padre. Más de 12 horas de trabajo tienden a minar la salud del obrero, provocan *la vejez y la muerte prematura* y causan, por tanto, el infortunio de las familias obreras, a las que se *priva* de los cuidados y del apoyo del cabeza de familia precisamente cuando más lo necesitan."53

Pasemos ahora de Irlanda al otro lado del Canal, a Escocia. Aquí, el *bracero del campo,* el hombre del arado, denuncia sus 13 a 14 horas de trabajo bajo el más duro de los climas, con 4 horas de trabajo adicional los domingos (en el país de los santurrones),54 al tiempo que ante un Gran Jury de Londres comparecen tres obreros ferroviarios, un conductor de trenes, un maquinista y un guardabarrera. Una gran catástrofe ferroviaria ha expedido al otro mundo a cientos de viajeros. La causa de la catástrofe reside en la *negligencia* de los obreros ferroviarios. Estos declaran ante un jurado, unánimemente, que hace 10

o 12 años sólo trabajaban 8 horas diarias. Durante los últimos 5 o 6 años, se les había venido aumentando la jornada hasta 14. 18 y 20 horas, y en épocas de mucho tráfico de viajeros, por ejemplo en las épocas de excursiones, la jornada era de 40

a 50 horas ininterrumpidas. Ellos eran seres humanos, y no cíclopes. Al llegar a un determinado momento, sus fuerzas fallaban y se adueñaba de ellos el torpor. Su cerebro y sus ojos dejaban de funcionar. El muy "honorable Jurado británico"

respondió a estas razones con un veredicto enviándoles a la barra como culpables de "homicidio", a la par que, en una benévola posdata, apuntaba el piadoso voto de que los señores magnates capitalistas de las empresas ferroviarias se sintiesen en adelante un poco más generosos al comprar las "fuerzas de trabajo" precisas y un poco más *"abstemios",*

"prudentes" o "ahorrativos" al estrujar las fuerzas de trabajo compradas.55

De entre el abigarrado tropel de obreros de todas las profesiones, edades y sexos que nos acosan por todas partes como a Odiseo las almas de los estrangulados y en cuyas caras se lee a primera vista, sin necesidad de llevar bajo el brazo los Libros azules, el tormento del exceso de trabajo, vamos a destacar por último dos figuras, cuyo llamativo contraste demuestra que para el capital todos los hombres son iguales: una *modista y un herrero.*

En las últimas semanas del mes de junio de 1863, toda la prensa de Londres publicaba una noticia encabezada con este epígrafe "sensacional": " *Death from simple Overwork"* ["Muerta por simple exceso de trabajo"]. Tratábase de la muerte de la modista Mary Anne Walkley, de veinte años, empleada en un honorabilísimo taller de modistería de lujo que explotaba una dama con el idílico nombre de Elisa. Gracias a ese episodio, se descubría como cosa nueva la vieja y resabida historía56

de las pobres muchachas obligadas a trabajar, un día con otro, 16 horas y media, y durante la temporada hasta 30 horas seguidas sin interrupción, para lo cual había que mantener muchas veces en tensión su "fuerza de trabajo", cuando fallaba,

por medio de sorbos de jerez, vino de Oporto o café. Estábamos precisamente en lo más álgido de la temporada. Había que confeccionar en un abrir y cerrar de ojos, como si fuesen obra de hadas, aquellos vestidos maravillosos con que las damas nobles iban a rendir homenaje, en una sala de baile, a la princesa de Gales, recién importada. Mary Anne Walkley llevaba trabajando 26 horas y media seguidas con otras 60 muchachas, acomodadas en dos cuartos que no encerrarían ni la tercera parte de los metros cúbicos de aire indispensable para respirar; por las noches, dormían de dos en dos en una cama instalada en un agujero, donde con unos cuantos tabiques de tabla se improvisaba una alcoba57. Y este taller era uno de los mejores talleres de modas de Londres. Mary Anne Walkley cayó enferma un viernes y murió un domingo, sin dejar terminada, con gran asombro de su maestra Elisa, la última pieza. El médico Mr. Keys, a quien llamaron junto al lecho mortuorio cuando ya era tarde, informa ante el "Coronerś Jury" (57), con palabras secas: *"Mary Anne Walkley murió por exceso de horas de trabajo* en un taller abarrotado de obreras y en una alcoba estrechísima y mal ventilada." Pero,

queriendo dar al médico una lección en materia de bien vivir, el jurado declara: " La víctima *ha fallecido de apoplejía,* si bien hay *razón para temer que su muerte* ha sido acelerada por exceso de trabajo en un taller estrecho." Nuestros *"esclavos blancos"* , exclamaba al día siguiente el *Morning Star*, órgano de los primates del librecambio Cobden y Brigth, " *nuestros esclavos blancos* son lanzados a la tumba a *fuerza de trabajo y agonizan* y mueren en silencio".58

" *Matarse trabajando* es algo que está a la orden del día, no sólo en los talleres de modistas, sino en mil lugares, en todos los sitios en que florece la industria... Fijémonos en el ejemplo del *herrero.* Según los poetas, no hay oficio más vital ni más alegre que éste. El herrero se levanta antes de que amanezca y arranca al hierro chispas antes de que luzca el sol: come, bebe y duerme como ningún otro hombre, y es cierto que, ateniéndonos al puro aspecto físico, la situación del herrero seria inmejorable, sí no trabajase más de lo debido. Pero, sigamos sus huellas en la ciudad y veamos el agobio de trabajo que pesa sobre sus hombros fornidos y el lugar que ocupa esta profesión en los índices de mortalidad de nuestro país. En Marylebone (uno de los barrios más pobres de Londres) muere todos los años un 3 1 por 100 de herreros, o sea, 11

hombres, cifra que rebasa el grado medio de mortalidad de los hombres adultos en Inglaterra. Esta ocupación, que es casi un arte instintivo de la humanidad, impecable de por si, se convierte por el simple exceso de trabajo, en aniquiladora del hombre que la desempeña. El hombre puede descargar tantos martillazos diarios, andar tantos pasos, respirar tantas o cuantas veces, ejecutar tanta o cuanta tarea, viviendo de este modo 50 años, v. *gr.,* por término medio. Pero se le obliga a descargar tantos o cuantos martillazos más, a andar tantos o cuantos pasos más, a respirar tantas o cuantas veces más durante el día, y todo *ello junto hace que su desgaste diario de vida sea una cuarta parte mayor.* Se lanza al ensayo, y el resultado de todo esto es que ejecute una cuarta parte más de tarea durante un período limitado, viviendo 37 años en vez de vivir 50."59

4. Trabajo diario nocturno. El sistema de turnos

El capital constante, es decir, los medios de producción, no tienen, considerados desde el punto de vista del *proceso de incrementación* del

capital, más finalidad que absorber trabajo, *absorbiendo* con cada gota de trabajo *una cantidad proporcional de trabajo excedente.* Mientras están inmóviles, su simple existencia implica una *pérdida negativa* para el capitalista, ya que durante el tiempo que permanecen inactivos representan un desembolso ocioso de este capital, y esta pérdida se convierte en positiva tan pronto como su paralización exige desembolsos adicionales para reanudar el trabajo.

Prolongando la jornada de trabajo por encima de los límites del día natural, hasta invadir la noche, no se consigue más que un paliativo, sólo se logra apagar un poco la sed vampiresa de sangre de trabajo vivo que siente el capital. Por eso es algo inmanente a la producción capitalista la ambición de absorber trabajo durante las 24 horas del día. Pero, como esto es físicamente imposible estrujando día y noche sin interrupción *las mismas* fuerzas de trabajo, para vencer este obstáculo físico no queda más camino que *relevar* las fuerzas de trabajo devoradas durante el día y durante la noche, relevo que admite diferentes métodos, pudiendo por ejemplo organizarse de tal modo, que una parte del personal obrero trabaje una semana de día y otra de noche, etc. Como es sabido, este *sistema de relevos o régimen de turnos* era el aplicado durante el periodo juvenil y próspero de la industria algodonera inglesa, entre otras, y es también el que florece actualmente en las hilanderías de algodón del departamento de Moscú. Como *sistema*, este proceso de producción de 24 horas diarias sólo impera hoy en muchas ramas industriales inglesas todavía *libres, v*. gr., en los altos hornos, forjas, talleres de laminación y otras manufacturas de metales de Inglaterra, Gales y Escocia. En estas industrias, el proceso de trabajo no sólo abarca las 24

horas de los 6 días de labor, sino también, en su mayor parte, las 24 horas del domingo. El personal obrero está formado por hombres y mujeres adultos y niños de ambos sexos. La edad de los niños y jóvenes oscila desde los 8 (en algunos casos desde los 6) hasta los 18 años.60 En algunas ramas, las muchachas y las mujeres trabajan también durante la noche mezcladas con los hombres.61

Dejando a un lado los daños que en general acarrea el trabajo nocturno,62 la duración ininterrumpida del proceso de producción durante las 24 horas del día y de la noche brinda una magnífica y gratísima ocasión para rebasar las

fronteras de

la jornada *nominal* de trabajo. Así, por ejemplo, en las ramas industriales que mencionábamos más arriba, ramas fatigosísimas, la jornada oficial de trabajo de cada obrero asciende por lo regular a *12 horas,* diurnas o nocturnas. Pero el trabajo extraordinario después de cubierta esta jornada es, en muchos casos, para decirlo con las palabras del informe oficial inglés, algo *verdaderamente espantoso* ("truly fearful")63. "Es humanamente imposible – dice el citado informe–

concebir la masa de trabajo ejecutado, según testigos presenciales, por muchachos de 9 a 12 años, sin llegar a la irresistible conclusión de que este abuso de poder de padres y *patronos* no debe seguir siendo tolerado."64

"Este procedimiento de hacer trabajar a los muchachos por turno día y noche determina, no sólo en las épocas de mayor apretura, sino también en épocas normales, una vergonzosa prolongación de la jornada de trabajo. En muchos casos, esta prolongación *es no sólo cruel, sino verdaderamente inverosímil.* Ocurre a veces que, por unas razones o por otras, no se presente el muchacho que ha de relevar al saliente. Cuando esto sucede, se obliga a uno o a varios de los muchachos que han terminado ya su jornada a llenar el hueco. Y este sistema se halla tan generalizado, que, preguntado por mí el gerente de un taller de laminación cómo se cubrían los puestos de los muchachos de relevos que faltaban me contestó: 'Estoy seguro de que usted lo sabe también como yo', y no he tenido el menor reparo en confesar el hecho."65

"En un taller de laminación en que la jornada nominal de trabajo comenzaba a las 6 de la mañana y terminaba a las 5 y media de la tarde, había un muchacho que trabajaba 4 noches cada semana hasta las 8 y media, por lo menos, del día siguiente... haciéndolo así durante 6 meses." "Otro, de edad de 9 años, trabajaba a veces durante *tres turnos de 12 horas seguidas, y otro* de 10 años dos *días y dos noches sin interrupción."* "Un tercero, que cuenta *actualmente 10 años,* trabajó desde las 6 de la mañana hasta las 12 de la noche durante tres noches seguidas, y otra hasta las 9 de la noche." "El cuarto, que tiene actualmente 13 años, trabajó durante toda una semana desde las 6 de la tarde hasta las 12 del día siguiente, llegando en ocasiones a trabajar en tres turnos seguidos, v. *gr*. desde el lunes por la mañana hasta el jueves por la noche.."

"El quinto, que cuenta hoy 12 años, trabajó en una fundición de Stavely desde las 6 de la mañana hasta las 12 de la noche durante 14 días, hallándose incapacitado para seguirlo haciendo." Jorge Allínsworth, de 9 años: "Vine aquí el viernes pasado. Al día siguiente, nos mandaron comenzar a las 3 de la mañana. Estuve aquí. por tanto, toda la noche. Vivo a 5

millas de aquí. Dormía sobre el suelo, tendido encima de un mandil de herrero y cubierto con una chaqueta. Los otros dos días, me presenté a las 6 de la mañana. Sí, aquí hace *mucho calor. Antes de venir a esta fábrica,* trabajé también, *durante un año seguido,* en un alto horno. Era una fábrica muy grande, situada en medio del campo. Comenzaba a trabajar los sábados por la mañana hacía las 3, pero allí, por lo menos, podía ir a dormir a casa, pues vivía cerca. Al día siguiente, comenzaba a trabajar a las 6 de la mañana y terminaba a las 6 o las 7 de la noche", etc.66

Veamos ahora cómo el *capital,* por su parte, concibe este sistema de las 24 horas. Huelga decir que el capital pasa en silencio los excesos del sistema y sus abusos de prolongación "cruel e inverosímil" de la jornada de trabajo. Se limita a hablar del sistema en su forma " *normal".*

Los señores Naylor y Vickers, fabricantes de acero, que tienen unos 600 o 700 obreros, entre los que sólo hay un 10 por ciento de jóvenes menores de 18 años, no dedicando además al trabajo nocturno más que a unos 20 muchachos, se expresan del modo siguiente: "Los muchachos no sufren en absoluto del calor. La temperatura es, probablemente, de unos 66 a unos 90 grados [19º y 32º C]... En los talleres de forja y laminación, los *hombres* trabajan día y noche, por turno; *en cambio,* todos los demás trabajos son diurnos, desde las 6 de la mañana hasta las 6 de la noche. En la forja se trabaja de 12 a 12.

Algunos hombres trabajan por la noche. continuamente sin turnar con los de día A nuestro juicio, no media diferencia alguna en cuanto a la salud "(¿la de los señores Naylor y Vickers?)" entre el trabajo diurno y el nocturno, y s *eguramente* que se duerme mejor cuando las horas de descanso son siempre las *mismas* que cuando varían... Hacia unos veinte muchachos de menos de 18 años trabajan en el turno de noche... No podríamos arreglarnos bien *(not well do)* sin emplear el trabajo nocturno de muchachos menores de 18 años. Tenemos que luchar contra el au *mento de los costos de producción.*

Los hombres diestros y los capataces son difíciles de obtener, pero los muchachos abundan en la proporción que se quiera...

Naturalmente que, dada la escasa proporción de muchachos empleados en nuestra fábrica, las restricciones del trabajo nocturno tendrían, *para nosotros, poca importancia e ínterés."67*

Mr. Ellis, de la empresa John Brown et Co., fábricas de hierro y acero, en las que trabajan 3,000 hombres y niños, aplicándose el sistema de "turno de día y de noche" para una parte del trabajo más difícil, declara que en los talleres de acero en que se realizan los trabajos pesados, por cada 2 hombres trabajan uno o dos muchachos. Su fábrica emplea a 500

muchachos menores de 18 años, de los cuales una tercera parte aproximadamente, o sean 170, cuentan *menos de 17 años.*

Refiriéndose a la proyectada reforma legal, Mr. Ellis declara: "No creo que fuese *muy censurable* (very objectionable) no dejar trabajar a ninguna persona *menor* de 18 años *más* de 12 horas de las 24. Pero, me parece que sería imposible trazar una línea neta deslindando la posibilidad de prescindir en los trabajos nocturnos de muchachos de *más* de 12 años. Nosotros aceptaríamos *incluso* mejor una ley que prohibiese dar trabajo en absoluto a muchachos *menores* de 13 años, o hasta

menores de 14 , que la prohibición de emplear durante las noches a los muchachos que ya *tenemos. Los* muchachos que

trabajan en el turno de día tienen que turnar también de vez en cuando por la noche, pues los hombres no pueden permanecer continuamente en el trabajo nocturno; esto perjudicaría su salud. En cambio, creemos que el trabajo nocturno no daña, turnando semanalmente '(los señores Naylor y Víckers, por el contrarío, de acuerdo con los mejores representantes de su industria, opinaban que lo que dañaba a la salud no era el trabajo nocturno constante, sino el turno periódico)'. Los que trabajan alternativamente por las noches disfrutan, a nuestro parecer, de tanta salud como los que sólo trabajan durante el día. *Nuestras objeciones* contra la prohibición de emplear jóvenes *menores de 18 años* en los trabajos nocturnos se inspirarían en el aumento de los costos, pero esta razón seria la única que podríamos invocar ('¡qué cínico

candor!'). A nuestro juicio, este aumento de los costos sería mayor de lo que podría equitativamente soportar *el negocio* (the trade), guardando la debida consideración a su eficaz desarrollo *(as the* trade wíth *due regard to etc. could fairly bear). ('¡Qué* charlatanesca fraseología!')."Aquí, el trabajo no abunda y, con semejante reglamentación, podría llegar a faltar" (es decir, que los Ellis Brown y Co. podrían verse en el trance fatal de tener que pagar íntegramente el *valor de la fuerza de trabajo).* 68

Los "talleres Cyk1ops de Hierro y Acero", de los señores *Cammel et Co.* trabajan sobre la misma gran escala que los de los mencionados John Brown et Co. El director gerente habla entregado al comisario del gobierno White su declaración testifical por escrito, pero luego juzgó conveniente hacer desaparecer el texto de la declaración, que le había sido devuelto para revisarlo. No importa, Mr. White tiene buena memoria y recuerda perfectamente que, para los señores Cíclopes, la prohibición del trabajo nocturno de los niños y los jóvenes es "algo imposible: equivaldría a paralizar su fábrica". Y no obstante, la fábrica de estos señores sólo cuenta poco más de un 6 por ciento de jóvenes menores de 18 años y un 1 por ciento nada más de muchachos menores de 13.69

Acerca del mismo asunto, declara Mr. *E. F. Sanderson,* de la Casa Sanderson, Bros and Co., Talleres de acero, forja y laminación, de Atterclíffe: "La *prohibición* de dar trabajo nocturno a jóvenes menores de 18 años acarrearía grandes dificultades, y la más importante de todas sería el recargo de costos que la sustitución del trabajo de los jóvenes por el trabajo de los adultos llevaría necesariamente aparejada. No puedo decir a *cuánto* ascendería ese recargo, pero no seria de seguro *tan grande,* que el fabricante pudiese elevar el precio del acero, con lo cual tendría éste que soportar *la pérdida,* pues los hombres ('¡qué terquedad la suya!') se resistirían, naturalmente, a asumirla. "El señor Sanderson no sabe cuánto paga a los niños por su trabajo, pero "tal vez sean unos 4 a 5 chelines por cabeza a la semana... El trabajo asignado a los muchachos es de tal naturaleza que, *en general* (´generally', pero no siempre, 'en cada caso', como es natural), *se corresponde exactamente con las fuerzas juveniles,* razón por la cual *el exceso de fuerza de los hom* bres *adultos* no arrojaría una *ganancia que* viniese *a* compensar *la pérdida; fuera* de algunos casos, pocos, en que el metal es muy pesado. Además, los hombres no verían con buenos ojos el que

se les quitasen los chicos puestos bajo su mando, pues los adultos son siempre menos obedientes. Téngase en cuenta también que los muchachos deben comenzar a trabajar en edad temprana, para aprender el oficio. Si sólo se les dejase trabajar durante el día, no se conseguiría *esta finalidad. ¿Por* qué no? ¿Por qué los chicos no pueden aprender el oficio trabajando sólo de día? Venga la razón. Pues, ."porque entonces los hombres que, turnándose todas las semanas, trabajan unas veces de día y otras de noche, al verse separados de los chicos una semana y otra no, perderían la mitad de la ganancia que sacan de ellos. En efecto, la instrucción que los obreros dan a los chicos se considera como una parte del salario de éstos, lo que permite a los hombres obtener más barato el trabajo juvenil. Cada hombre perdería la mitad de su ganancia."– 0, dicho en otros términos, que los señores Sanderson se verían obligados a pagar de su bolsillo una parte del salario de los obreros adultos, la que hoy les pagan a costa del trabajo nocturno de los muchachos. Esto haría disminuir un poco *las ganancias de los* señores *Sanderson:* he aquí la razón, *la fundada razón sandersoniana,* de que los jóvenes *no pueden aprender su oficio trabajando de día.* 70 Además, esto echaría sobre los hombros de los adultos a quienes hoy suplen los jóvenes la carga de un trabajo nocturno total, que no resistirían. En una palabra, *las dificultades serían tan insuperables,* que probablemente determinarían la *ruina total del trabajo nocturno.* "En cuanto a la producción de acero –dice E. F. Sanderson–, esto no se traduciría en la menor diferencia, *pero..."Pero* los señores Sanderson tienen más que hacer que producir acero. Para ellos, la producción de acero no es más que un pretexto para la producción de plusvalía. Los hornos de fundición y talleres de laminado, los edificios, la maquinaria, el hierro, el carbón, etc., etc., tienen otro cometido que convertirse en acero. Su misión es absorber trabajo excedente y, como es lógico, en 24 horas absorben más que en 12. La mera posesión de estos instrumentos da a los Sanderson, por obra y gracia de la ley y de la Divina Providencia, derecho a utilizar el trabajo de un cierto número de hombres durante las veinticuatro horas que trae el día, y pierden *su* carácter de capital, implicando una *pura pérdida* para los Sanderson, tan pronto como se interrumpe su función, que es absorber trabajo. " *Pero, entonces,* la *pérdida afectaría* a la costosísima maquinaria, que estaría parada durante la mitad del tiempo, y, para poder fabricar la misma masa de productos que *fabricamos hoy* con el sistema actual, tendríamos que duplicar los locales y los talleres, duplicando, por tanto, el desembolso." ¿De qué privilegio se sienten asistidos

estos Sanderson, para colocarse por encima de otros capitalistas, a los que sólo les está permitido trabajar durante

el día, teniendo "paralizados", por tanto, durante la noche sus edificios, su maquinaria y sus materias primas? "Es cierto –

contesta E. F. Sanderson, en nombre de todos los Sanderson–, es cierto que esta pérdida de la maquinaria ociosa afecta a todas las manufacturas en las que sólo se trabaja de día. Pero, en nuestra industria, el uso de hornos de fundición ocasionaría una pérdida extraordinaria. Teniéndolos encendidos, se destruye material combustible ('en vez de *destruir,* como ocurre ahora, el material–vida de los obreros'), y dejándolos apagarse, se originan pérdidas de tiempo para volver a encenderlos y alcanzar la temperatura necesaria ('en cambio, el restar tiempo de sueño incluso a chicos de 8 años representa para el gremio de los Sanderson una ganancia de tiempo de trabajo'), aparte de las averías que supondrían para los hornos los cambios de temperatura" (averías que no se producen por el cambio de los turnos de trabajo de día y de noche).71

5. La lucha por la jornada normal de trabajo. Leyes haciendo obligatoria la prolongación de la jornada de trabajo, desde mediados del siglo XIV hasta fines del siglo VII

¿Qué es una jornada de trabajo?" ¿Durante cuánto tiempo puede lícitamente el capital consumir la fuerza de trabajo cuyo valor diario paga? ¿Hasta qué punto puede *prolongarse* la jornada de trabajo más allá del tiempo necesario para reproducir la propia fuerza de trabajo? Ya hemos visto cómo responde *el capital* a estas preguntas: según él, la jornada de trabajo abarca las 24 *horas* del día, descontando únicamente las pocas horas de descanso, sin las cuales la fuerza de trabajo se negaría en absoluto a funcionar. Nos encontramos, en primer lugar, con la verdad, harto fácil de comprender, de que el obrero no es, desde que nace hasta que muere, *más que fuerza de trabajo;* por tanto, *todo su tiempo disponible* es, por obra de la naturaleza y por obra del derecho, *tiempo de trabajo y pertenece,* como es lógico, *al capital para su incrementación.*

Tiempo para formarse una cultura humana, para perfeccionarse espiritualmente, para cumplir las funciones sociales del hombre, para el trato

social, para el libre juego de las fuerzas físicas y espirituales de la vida humana, incluso para santificar el domingo –aun en la tierra de los santurrones, adoradores del precepto dominical72– ¡todo una pura *pamema*! En su impulso ciego y desmedido, en su hambre canina devoradora de trabajo excedente, el capital *no sólo derriba las barreras morales, sino que derriba también las barreras puramente físicas de la jornada de trabajo.* Usurpa al obrero el tiempo de que necesita su cuerpo para crecer, desarrollarse y conservarse sano. Le roba el tiempo indispensable para asimilarse el aire libre y la luz del sol. Le reduce el tiempo destinado a las comidas y lo incorpora siempre que puede al proceso de producción, haciendo que al obrero se le suministren los alimentos como a un medio de producción más, como a la caldera carbón y a la máquina grasa o aceite. Reduce el sueño sano y normal que concentra, renueva y refresca las energías, al número de horas de inercia estrictamente indispensables para reanimar un poco un organismo totalmente agotado. En vez de ser la conservación normal de la fuerza de trabajo la que trace el límite a la jornada, ocurre lo contrario: es el máximo estrujamiento diario posible de aquélla el que determina, por muy violento y penoso que resulte, el tiempo de descanso del obrero. El capital no pregunta por el *límite de vida de la fuerza de trabajo.* Lo que a él le interesa es, única y exclusivamente, el máximo de fuerza de trabajo que puede movilizarse y ponerse en acción durante una jornada. Y, para conseguir este rendimiento máximo, no tiene inconveniente en *abreviar la vida de la fuerza de trabajo,* al modo como el agricultor codicioso hace dar a la tierra un rendimiento intensivo *desfalcando* su fertilidad.

Por tanto, al alargar la jornada de trabajo, la producción capitalista, que es, en sustancia, producción de plusvalía, absorción de trabajo excedente, no conduce solamente al *empobrecimiento* de la fuerza humana de trabajo, despojada de sus condiciones normales dé desarrollo y de ejercicio físico y moral. *Produce, además, la extenuación y la muerte prematuras de la misma fuerza de trabajo.* 73 Alarga el *tiempo de producción* del obrero durante cierto plazo a costa de acortar la *duración de su vida.*

Ahora bien: *el valor de la fuerza de trabajo* incluye el valor de las mercancías indispensables para la reproducción del obrero o para la perpetuación de la clase trabajadora. Por tanto, si esta prolongación antinatural de la jornada de trabajo a que forzosamente aspira el capital en su

afán desmedido de incrementarse, acorta la duración de la vida individual de cada obrero y, por consiguiente, la de su fuerza de trabajo, se hará necesario reponer más prontamente las fuerzas desgastadas, lo que, a su vez, supondrá una partida mayor de costo de desgaste en la producción de la fuerza de trabajo, del mismo modo que la parte de valor que ha de reproducirse diariamente en una máquina es mayor cuanto más rápido sea su desgaste.

Parece, pues, como si fuese el propio interés del capital el que aconsejase a éste la conveniencia de implantar una *jornada normal de trabajo.*

El esclavista compra obreros como podría comprar caballos. Al perder al esclavo, pierde un capital que se ve obligado a reponer mediante una nueva inversión en el mercado de esclavos. "Los campos de arroz de Georgia y los pantanos del Misisipí influyen tal vez de un modo fatalmente destructor sobre la constitución humana; sin embargo, este arrasamiento de vidas humanas no es tan grande, que no pueda ser compensado por los cercados rebosantes de Virginia y Kentucky.

Aquellos miramientos económicos que podían ofrecer una especie de salvaguardia del trato humano dado a los esclavos mientras la conservación de la vida de éstos se identificaba con el interés de sus señores, se trocaron, al implantarse el

comercio de esclavos, en otros tantos motivos de estrujamiento implacable de sus energías, pues tan pronto como la vacante producida por un esclavo puede ser cubierta mediante la importación de negros de otros cercados, *la duración* de *su vida cede en importancia, mientras dura, a su productividad.* Por eso, en los países de importación de esclavos, es máxima de explotación de éstos la de que el sistema más eficaz es el que consiste en estrujar al ganado humano (human cattle) la mayor masa de rendimiento posible en el menor tiempo. En los países tropicales, en que las ganancias anuales igualan con frecuencia al capital global de las plantaciones, es precisamente donde en forma más despiadada se sacrifica la vida de los negros. La agricultura de la India occidental, cuna de riquezas fabulosas desde hace varios siglos, ha devorado millones de hombres de la raza africana, y hoy es en Cuba, cuyas rentas se cuentan por millones y cuyos plantadores son verdaderos príncipes, donde vemos a la clase esclava sometida a la alimentación más rudimentaria y a los trabajos más agotadores e incesantes, y donde vemos también cómo se

destruyen lisa y llanamente todos los años una buena parte de esclavos, *víctimas de esa lenta tortura del exceso de trabajo y de la falta de descanso y de sueño."* 74

Mutato nomine, de te fabula narratur.(61) No hay más que leer, donde dice mercado de esclavos, mercado de trabajo; donde dice Kentucky y Virginia, Irlanda y los distritos agrícolas de Inglaterra, Escocia y Gales, y donde pone África, Alemania.

Veíamos más arriba cómo el exceso de trabajo diezmaba a los panaderos de Londres, no obstante lo cual el mercado de trabajo londinense se halla constantemente abarrotado de alemanes y de súbditos de otras naciones que aspiran a encontrar la muerte en una panadería. Veíamos también que la alfarería es una de las ramas industriales en que el obrero vive menos tiempo. ¿Es que hay acaso escasez de alfareros? Josiah Wedgwood, inventor de la alfarería moderna y un simple obrero por su origen, declaraba en 1785 ante la Cámara de los Comunes que esta manufactura albergaría, en conjunto, unas 15 a 20,000 personas.75 En 1861, la población consagrada a esta industria, contando solamente los centros urbanos de la Gran Bretaña, ascendía a 101,302 trabajadores. "La industria algodonera cuenta 90 años... Durante tres generaciones de la raza inglesa, ha devorado nueve generaciones de obreros del algodón."76 Cierto es que en épocas aisladas de auge febril, el mercado de trabajo no basta a cubrir la demanda de brazos. Así ocurrió, por ejemplo, en 1834. Pero, en aquella ocasión, los señores fabricantes propusieron a los Poor Law Commissioners enviar al Norte la "población sobrante" en los distritos agrícolas, con la promesa de que " *los fabricantes la absorberían y consumirían"*. 77 Fueron sus propias palabras. "Se enviaron a Manchester agentes con la autorización de los Poor Law Commissioners. Se redactaron y entregaron a estos agentes listas de obreros agrícolas. Los fabricantes corrieron a las oficinas y, después, de elegir lo que más les convenía, les fueron expedidas las familias desde el sur de Inglaterra. Estos paquetes humanos se facturaron, provistos de etiquetas como fardos de mercancías, por el Canal y en carros y camiones; algunos seguían a la expedición renqueando, a pie, y no pocos rondaban, perdidos y medio hambrientos, por los distritos industriales. De este modo, fue desarrollándose una verdadera rama comercial. La Cámara de los Comunes se resistirá a creerlo. Este comercio regularizado, este tráfico de carne humana, seguía su curso, y

aquellas gentes eran compradas y vendidas por los agentes de Manchester a los fabricantes manchesterianos con la misma regularidad con que se venden los negros a los plantadores de algodón de los Estados del Sur... *El año 1860* señala el cenit de la industria algodonera... De nuevo faltaban brazos. Los fabricantes volvieron a dirigirse a los agentes de carne humana... y éstos revolvieron las dunas de Dorset, las colinas de Devon y las llanuras de Wilts, pero la superpoblación había sido devorada ya." El "Bury Guardian" clamaba que, después de concertado el tratado de comercio anglo–francés, la industria podía *absorber* 10,000 brazos más y que no tardarían en necesitarse otros 30 o 40,000. Después que los agentes y subagentes del tráfico de carne humana barrieron sin resultado casi, en 1860, los distritos agrícolas, "una comisión de fabricantes se dirigió a Mr. Villers, presidente del Poor Law Board, suplicándole que volviese a autorizar el envío a las Workhouses de los huérfanos e hijos de pobres".78

¿Qué es lo que la *experiencia* revela a los capitalistas, en general? Les revela una continua superpoblación; es decir, algo que es superpoblación si se la relaciona con las necesidades actuales de explotación del capital, aunque en realidad se trata de una corriente formada por toda una serie de generaciones humanas empobrecidas, prematuramente caducas, que se desplazan rápidamente las unas a las otras y que se arrancan antes de madurar, por decirlo así.79 Cierto es que lo que la experiencia revela al observador consciente de la otra banda es cuán acelerada y profundamente ha mordido en las raíces vitales de las energías del pueblo la producción capitalista, que, históricamente considerada, data casi de ayer, cómo la degeneración de la población industrial sólo logra amortiguarse gracias a la absorción continua de elementos vitales primigenios del campo y cómo hasta los obreros campesinos, a pesar del aire libre y del principio de la selección natural, que reina entre ellos de un modo omnipotente, no dejando prosperar sino a los individuos más vigorosos, comienzan ya a caducar.80 El capital, que tiene "tantas y tan fundadas razones" para negar las torturas de la generación trabajadora que le rodea, no se siente contenido en sus movimientos prácticos ante la perspectiva de que la humanidad llegue un día a pudrirse, ni ante la curva de desploblación que a la postre nadie podrá detener; todo esto le tiene tan sin cuidado como la posibilidad de que la tierra llegue un día a estrellarse contra el sol. Todos los que especulan con acciones saben que algún día tendrá que estallar la tormenta, pero todos confían en que estallará sobre la

cabeza del vecino, después que ellos hayan

recogido y puesto a buen recaudo la lluvia de oro. *Aprés moi, le deluge: (62)* tal es el grito y el lema de todos los capitalistas y de todas las naciones de capitalistas. Por eso al capital se le da un ardite de la salud y la duración de la vida del obrero, *a menos que la sociedad le obligue a tomarlas en consideración.* 81 A las quejas sobre el empobrecimiento físico y espiritual de la vida del obrero, sobre la muerte prematura y el tormento del trabajo excesivo, el capital responde: ¿por qué va a atormentarnos este tormento que es para nosotros fuente de placer (de ganancia)? Además, todo eso no depende, en general, de la buena o mala voluntad de cada capitalista. *La libre concurrencia impone al capitalista individual, como leyes exteriores inexorables, las leyes inmanentes de la producción capitalista.* 82

La implantación de una jornada normal de trabajo es el *fruto de una lucha multisecular entre capitalistas y obreros.* En la historia de esta lucha se destacan dos fases *contrapuestas.* Compárese, por ejemplo, la legislación fabril inglesa de nuestros días con los estatutos del trabajo que rigieron en Inglaterra desde el siglo XIV hasta la mitad del siglo XVIII.83 Mientras que las modernas leyes fabriles *acortan* obligatoriamente la jornada, estos estatutos tienden, por el contrario, a *alargarla.* Cierto es que, comparadas con las *concesiones* que se ve obligado a hacer en su edad adulta, rezongando y a regañadientes, las *exigencias* del capital en aquella época se presentan con el carácter de modestia que corresponde a su estado embrionario, de *gestación,* en que las condiciones económicas no gravitan todavía con la suficiente fuerza y en que, por tanto, tiene que intervenir el Estado para asegurarle, con su protección, el derecho a absorber una cantidad bastante grande de trabajo excedente. Hubieron de pasar siglos hasta que el obrero "libre", al desarrollarse el régimen capitalista de producción, se prestó *voluntariamente,* o lo que es lo mismo, se vio obligado por las condiciones *sociales* a vender su primogenitura por un plato de lentejas, es decir, a vender *todo el tiempo activo de su vida* y hasta su propia capacidad de trabajo simplemente para poder comer. Por eso es lógico que *la prolongación de la jornada de trabajo,* que el capital, desde mediados del siglo XIV hasta fines del siglo XVII, procura *imponer* por imperio del Estado *a los obreros adultos,* coincida aproximadamente con el *límite del tiempo de trabajo* que en la segunda mitad del siglo XIX traza en algunos países el Estado a la transformación de la

sangre infantil en capital. Así, por ejemplo, lo que hoy se proclama en el Estado de Massachusetts, que era hasta hace poco el Estado más libre de la República norteamericana, como tasa legal puesta al trabajo de los niños *menores de* 12 años, era en Inglaterra, todavía a *mediados del siglo* XVII, la jornada normal de trabajo de los artesanos adultos, los robustos braceros del campo y los atléticos herreros.84

El primer *Statute of Labourers (23* Eduardo III, 1349)* tuvo su pretexto inmediato (no su *causa*, pues este género de legislación se mantuvo en vigor siglos enteros sin necesidad de pretexto alguno) en la gran peste que diezmó la población, haciendo –como hubo de decir un escritor tory– "que fuese punto menos que imposible encontrar obreros que trabajasen a *precios razonables"* (es decir, a precios que dejasen a sus patronos una cantidad razonable de trabajo excedente).85 Fue, pues, necesario que la ley dictase salarios razonables y delimitase con carácter obligatorio la jornada de trabajo. Este último punto, el único que aquí nos interesa, aparece reiterado en el estatuto de 1496 (dado bajo Enrique VII). Por aquel entonces, aunque jamás llegase a ponerse en práctica esta norma, la jornada de trabajo de *todos los artesanos* (artificers) y *braceros del campo* debía durar, en la época de marzo a septiembre, desde las 5 de la mañana hasta las 7 o las 8 de la noche, pero puntualizándose del modo siguiente las horas de las comidas: una hora para el desayuno, hora y media para la comida del mediodía y medía hora para la merienda; es decir, el *doble* de lo que permite la ley fabril vigente en la actualidad.86 En invierno, la jornada duraba desde las 5 de la mañana hasta el anochecer, con las mismas horas para las comidas. Un estatuto dado por Isabel en 1562 para *todos los* obreros "contratados a jornal, por días o por semanas", no toca para nada a la duración de la jornada de trabajo, pero procura limitar el tiempo de las comidas, reduciéndolo a 2 horas y medía en verano y a 2 horas en invierno. La comida de mediodía sólo debía durar, según esta ley, una hora, y la "siesta de media hora" queda limitada a los meses de verano, desde mediados de mayo hasta mediados de agosto. Por cada hora de ausencia se le puede descontar al obrero un penique de su salario. Sin embargo, en la práctica, la situación de los obreros era mucho más favorable que en la ley. El padre de la economía política e inventor, en cierto modo, de la estadística, William Petty, dice, en una obra publicada en el último tercio del siglo XVII: "Los obreros (labouring men, que por entonces eran, en rigor, los braceros del campo) *trabajan 10 horas diarias y*

comen 20 veces a la semana, los días de trabajo tres veces y los domingos dos; por donde se ve claramente que, si quisieran ayunar los viernes por la noche *y dedicar hora y media a la comida de mediodía,* en la que actualmente invierten 2 horas, *desde las 11 hasta la 1, es* decir, sí trabajasen 1/10 más y comiesen 1/20

menos, podría reunirse la décima parte del impuesto a que más arriba nos referíamos.87 ¿No tenía razón el Dr. Andrew Ure cuando clamaba contra la ley de las 12 horas, dictada en 1833, diciendo que era un retroceso a los tiempos del oscurantismo? Cierto es que las normas contenidas en los estatutos y mencionadas por Petty rigen también para los *apprentices,* Pero el que desee saber qué cariz presentaba el trabajo infantil a fines del *siglo* XVII, no tiene más que leer la siguiente queja: "Aquí, en Inglaterra, los niños no hacen absolutamente nada hasta que entran de aprendices y siendo ya aprendices necesitan, naturalmente, mucho tiempo –7 años – para perfeccionarse como artesanos". En cambio, se ensalza el ejemplo de Alemania, donde los niños se educan desde la cuna "en el trabajo, aunque sólo sea en una ínfima proporción".88

Bien entrado el *siglo* XVII y lindando ya con la época de la gran industria, el capital, en Inglaterra, no había conseguido todavía adueñarse de la *semana íntegra* del obrero, ni aun pagándole el valor semanal de la fuerza de trabajo: la única *excepción* eran los *obreros del campo*. El hecho de que con el jornal de cuatro días pudiesen vivir una semana entera no les parecía a los obreros razón bastante para trabajar también a beneficio del capitalista los otros dos días. Una parte de los economistas ingleses, puesta al servicio del capital, denunciaba desaforadamente este abuso; otros, defendían a los obreros.

Escuchemos, por ejemplo, la polémica entablada entre Postlethwayt, cuyo *Diccionario comercial* gozaba por aquel entonces del mismo predicamento que disfrutan hoy en día las obras de un MacCulloch o de un MacGregor, y el autor del *Essay on Trade and Commerce*, a quien citábamos más arriba.89

Postlethwayt dice, entre otras cosas: "No puedo poner fin a estas observaciones sin aludir a ese tópico trivial que corre por boca de demasiada gente, según el cual, si el obrero (industrious poor) puede ganar en 5 días lo suficiente para vivir, no quiere trabajar 6. De aquí arguyen ellos la necesidad de encarecer por medio de impuestos, o echando mano de otros recursos,

incluso los artículos de primera necesidad, para de ese modo obligar a los artesanos y a los obreros de las manufacturas a trabajar ininterrumpidamente durante los seis días de la semana. Permítaseme discrepar de la opinión de esos grandes políticos que rompen una lanza por la *esclavitud perpetua de la población obrera* de este reino (*the perpetual slavery of the working people*); olvidan el proverbio aquel de *all work and no play*., (63). ¿No se llenan los ingleses la boca hablando de la ingeniosidad y destreza de sus artesanos y de los obreros de sus manufacturas, que hasta aquí han dado fama y crédito en el mundo entero a las mercancías británicas? ¿Y a qué razones se debía esto? Se debía, probablemente, al modo como nuestro pueblo obrero sabía distraerse, a su capricho. Sí se les obligase a trabajar todo el año, los *seis días de la semana*, repitiendo constantemente el mismo trabajo, ¿no embotaría esto su ingeniosidad, haciendo de ellos hombres necios y holgazanes, en vez de hombres diestros e inteligentes? ¿Y no perderían nuestros obreros su fama, lejos de conservarla, bajo el peso de *esta eterna esclavitud?...* ¿Qué clase de destreza y de arte podríamos esperar de *estas bestias torturadas (hard driven animals)?...* Muchos de ellos, ejecutan hoy en 4 días la misma cantidad de trabajo que un francés en 5 o 6. Y si se quiere convertir a los ingleses en eternos forzados de galeras, mucho nos tememos que caigan incluso por debajo *(degenerate)* de los franceses. La fama de bravura de nuestro pueblo en la guerra, ¿no se debe, de una parte, al magnífico rostbif y al excelente pudding inglés con que se alimenta, y de otra parte, y en no menor medida, a nuestro constitucional espíritu de libertad? ¿Por qué la gran ingeniosidad, la gran energía y la gran destreza de nuestros artesanos y de los obreros de nuestras manufacturas no ha de deberse a la libertad con que saben distraerse, a su modo? Y *yo confío en que jamás perderán estos privilegios, ni la buena vida*, de la que provienen a la par su laboriosidad y su bravura."90

A esto, contesta el autor del *Essay on Trade and Commerce: "* Sí se considera como una institución *divina* la de santificar el séptimo día de la semana, de ello se infiere que los seis días restantes se deben al trabajo (quiere decir, como enseguida se verá, al *capital)*, y no se puede tildar de cruel a quien *imponga* este precepto divino... Que la humanidad tiende en general, por naturaleza, a la comodidad y a la inercia, es una fatal experiencia que podemos ver comprobada en la conducta de la plebe de nuestras manufacturas, a la que, *por término medio, no hay moda de hacer trabajar más de 4 días a la semana,* salvo en los casos en que encarecen las

subsistencias... Supongamos que un *bushel* de trigo represente todos los artículos de primera necesidad del obrero, cueste 5 chelines y el obrero gane un chelín diario de jornal. En estas condiciones, le bastará con trabajar 5 días de la semana, y 4 solamente sí el *bushel* se cotiza a 4 chelines... Pero, como en este reino los salarios, comparados con el precio de las subsistencias son mucho más altos, el obrero que trabaje 4 días obtendrá un remanente de dinero con el que podrá vivir sin trabajar el resto de la semana... Creo haber dicho lo bastante para demostrar que *el trabajar moderadamente 6 días a la semana no es ninguna esclavitud.* Nuestros *obreros agrícolas lo* hacen así y son, a juzgar por todas las apariencias, los más felices de todos los jornaleros (labouring poor),91 también lo hacen los *holandeses* en las manufacturas y son, al parecer, un pueblo muy feliz. Los *franceses* hacen otro tanto, cuando no se ponen de por medio los numerosos *días de fiesta.* 92 Pero, a nuestra chusma se le ha metido en la cabeza la idea fija de que por el mero hecho de ser ingleses gozan del privilegio de nacimiento de ser más *libres y más independientes* que los obreros de cualquier otro país de Europa. No negamos que esta idea encierra utilidad, en la parte en que influye en la bravura de nuestros soldados; pero cuanto menos incurran en ella los obreros de las manufacturas más saldrán ganando ellos mismos y el Estado. Los obreros no debieran considerarse *nunca independientes de sus superiores (independent of their superiors)...*

Es extraordinariamente peligroso dar alas a la *mob,(64)* en un estado comercial como el nuestro, en el que, de las 8 partes que forman la población total del país, hay tal vez 7 que no tienen la menor propiedad o que sólo poseen bienes insignificantes...93 El remedio no será completo hasta que *nuestros pobres industriales se resignen a trabajar 6 días por la misma suma de dinero que hoy ganan trabajando 4"* 94 . Con este fin y con el de "extirparla holgazanería, el libertinaje y los sueños románticos de libertad", así como, "para disminuir las tasas de beneficencia, fomentar el espíritu industrial y reducir *el precio del trabajo en las manufacturas",* este héroe del capital propone el remedio acreditado de encerrar en una " *casa de trabajo ideal " (an ideal Workhouse)* a los obreros que vengan a parar al regazo de la beneficencia pública, o, dicho en

otros términos, a los pobres. "Esta casa deberá organizarse como una " *Casa de terror" (House of Terror).95 En esta "Casa de Terror" o "Casa de*

Trabajo ideal" se deberá trabajar "14 horas diarias, aunque descontando el tiempo necesario para las comidas, de tal modo que *queden libres 12 horas de trabajo". 96*

¡12 horas diarias de trabajo, en la "Casa de Trabajo ideal" o Casa del Terror de 1770! Sesenta y tres años más tarde, en 1833. cuando el parlamento inglés, *en 4 ramas fabriles, rebajó a 12 horas completas* de trabajo la jornada de trabajo para los niños de 13 a 18 años, parecía haber llegado la hora final de la industria inglesa. En *1852,* cuando Luis Bonaparte intentó ganar terreno a la manera burguesa zarandeando la jornada legal de trabajo, el pueblo obrero francés gritó, como un solo hombre; "¡La ley *reduciendo la jornada de trabajo a 12 horas* es lo único que nos quedaba de la legislación de la república!"97 En *Zurich se reduce a 12 horas* el trabajo para niños de más de 10 años: en *1862, Aargau rebaja de 12 horas y media a 12* la jornada de trabajo de los niños de 13 a *16* años; en *Austria* se implanta la misma reforma en 1870 para chicos entre 14 y 16 años.98 ¡Qué " *progresos desde 1770"!,* exclamaría entusiasmado, Macaulay.

Pocos años después, aquella *"Casa de Terror"* para pobres con que todavía soñaba en 1770 el capital, alzábase como gigantesca " *Casa de Trabajo"* para albergar a los propios obreros de las manufacturas, con el nombre de *fábrica.* Y esta vez, el ideal palidecía ante la realidad.

6. Lucha por la jornada normal de trabajo. Restricción legal del tiempo de trabajo. La legislación fabril inglesa de 1833 a 1864

Como hemos visto, el capital necesitó varios siglos para *prolongar* la jornada de trabajo hasta su *límite máximo normal,* rebasando luego éste hasta tropezar con las fronteras de la Jornada natural de 12 horas; 99 pues bien, con el nacimiento de la gran industria, en el último tercio del siglo XVIII, se desencadenó un violento y desenfrenado proceso, arrollador como una avalancha. Todas las barreras opuestas por las costumbres y la naturaleza, la edad y el sexo, el día y la noche, fueron destruidas. Hasta los mismos conceptos del día y la noche, tan rústicamente simples y claros en los viejos estatutos, se borraron y oscurecieron de tal modo, que todavía en 1860 un juez inglés tenía que derrochar una agudeza verdaderamente talmúdica para "fallar" qué era el día y qué la noche.100 Fueron los tiempos orgiásticos del capital.

Tan pronto como la clase obrera, aturdida por el estrépito de la producción, volvió un poco en sí, comenzó el movimiento de resistencia, partiendo de Inglaterra, país natal de la gran industria. Sin embargo, durante 30 años, las concesiones arrancadas por los trabajadores fueron puramente nominales. Desde 1802 hasta 1833, el parlamento dio cinco leyes reglamentando el trabajo, pero fue lo suficientemente astuto para no votar ni un solo céntimo destinado a su ejecución, a dotaciones del personal burocrático necesario, etc.101 Y las leyes se quedaron en letra muerta. "El hecho es que, *antes de la ley de 1833*, se podía explotar toda la noche, todo el día, o ambos *ad libitum* (65) a los niños y a los jóvenes.102

La *jornada normal de trabajo* de la industria moderna *data de la ley fabril de 1833* –decretada para la industria algodonera y las industrias del lino y de la seda–. Nada caracteriza mejor el *espíritu del capital* que la historia de la legislación fabril inglesa desde 1833 hasta 1864.

La ley de 1833 declara que *la jornada normal de trabajo* en las fábricas deberá comenzar hacia las 5 y media de la mañana y terminar hacía las 8 y medía de la noche; *dentro de estos límites*, es decir, en *un espacio de 15 horas*, se considera legal emplear a cualquier hora del día a obreros jóvenes (*entre los 13 y los 18 años*), siempre y cuando *que el mismo obrero adolescente no trabaje más de 12 horas al cabo del día*, con excepción de ciertos casos especiales previstos por la ley. La sección 6 de la ley determina "que dentro del día, se concederá a estos obreros de jornada restringida hora y media para las comidas, cuando menos". Se prohibe, con la excepción que luego mencionaremos, el empleo de *niños menores de 9 años*, limitándose a 8 horas *diarias* el trabajo de los *niños desde los 9 años a los 13*. Y se decreta la prohibición del trabajo nocturno, es decir, del que esta ley considera como tal, o sea desde las 8 y medía de la noche hasta las 5 y media de la mañana, para las personas mayores de 9 y menores de 18 años.

Tan lejos estaba el legislador de querer atentar contra la *libertad* del *capital* para absorber la fuerza de trabajo adulta o contra lo que ellos llaman " *libertad de trabajo"*, que caviló un sistema especial para cortar por lo sano esta intolerable tergiversación de la ley fabril.

"El gran defecto del sistema fabril, tal y como se halla instaurado en la actualidad –reza el primer informe del consejo central de la comisión de 25

de junio de 1833– consiste en obligar a extender el trabajo infantil al límite máximo de la jornada de trabajo del adulto. El único remedio para evitarlo, *sin restringir el trabajo de los adultos, pues ello ocasionaría un daño mayor del que se quiere corregir,* nos parece el plan de emplear dos turnos de niños." Y en efecto, bajo el nombre de *"sistema de relevos" (System of Relays; relay* significa, en inglés, lo mismo que en francés, el cambio de los caballos de posta en las distintas estaciones) se puso en práctica este "plan", enganchando al trabajo a un turno de niños de 9 a 13 años, desde las 5 y media de la mañana hasta las 2 de la tarde, por ejemplo, a otro desde las 2 de la tarde hasta las 8 y media de la noche, etc.

Para recompensar a los señores fabricantes la insolencia con que habían venido ignorando todas las leyes sobre el trabajo infantil promulgadas; en los últimos 22 años, también esta vez se les procuró dorar un poco la píldora. El parlamento disponía que el VI de marzo de *1834* dejasen de trabajar en las fábricas más de 8 horas los *niños menores de 11 años,* el 1°

de marzo de 1835 los *de menos de 12 años* y el 1º de marzo de 1836 los *menores de 13*. Este "liberalismo", tan complaciente con el "capital", era tanto más de agradecer cuanto que en sus informes testifícales ante la Cámara de los Comunes, los doctores Farre, Sir A. Carlisle, Sir B. Brodie, Sir C. Bell, Mr. Guthrie, etc., es decir, los médicos y cirujanos más eminentes de Londres, habían declarado que existía *periculum in mora* (66). Y el doctor Farre se expresaba en términos todavía más crudos: "La intervención del legislador es asimismo necesaria para *prevenir la muerte en todas las formas* en que puede sobrevenir prematuramente, y éste (el régimen fabril) es, *sin ningún género de dudas, uno de los métodos más crueles que* la ocasionan."103 El mismo parlamento "reformado", que, apiadándose de los señores fabricantes, seguía reteniendo durante unos cuantos años a niños menores de 13 en el infierno de *72* horas de trabajo fabril a la semana, prohibía a los plantadores, en la *ley de emancipación,* ley que administraba también la libertad con cuentagotas, que hiciesen trabajar a *ningún enclavo negro más de 45 horas semanales.* Pero el capital, al que estas concesiones no apaciguaron, ni mucho menos, abrió una estrepitosa campaña de agitación que duró varios años. En esta campaña se ventilaba principalmente *la edad de las diversas categorías* cuyo trabajo se limitaba a 8 horas diarias bajo el *nombre de trabajo infantil,* sometiéndolas a una determinada enseñanza

obligatoria. Según la antropología capitalista, la edad infantil terminaba a los 10 años o, a lo sumo, a los 11. Conforme se acercaba el plazo final en que iba a entrar en vigor íntegramente la ley fabril, o sea, el año fatal de 1836, iba creciendo la furia tumultuaria de la chusma de los fabricantes. Y en efecto, los capitalistas consiguieron intimidar al gobierno hasta el punto de que en 1835 éste propuso que el límite de la edad infantil se rebajase de los 13 años a los *12.* Pero la *pressure from without(67)* iba creciendo en términos amenazadores. A la Cámara de los Comunes le faltó valor para acceder a lo propuesto y se negó a lanzar entre las ruedas del capital más de 8

horas diarias a los muchachos de 13 años, y la ley de 1833 entró en vigor con todas sus consecuencias. Esta ley rigió sin alteración hasta junio de 1844.

Durante el decenio en que esta ley se mantuvo en vigor, reglamentando primero parcialmente y luego sin restricciones el trabajo fabril, los informes oficiales de los inspectores de fábrica venían rebosantes de quejas sobre la imposibilidad de ejecutarla. En efecto, como la ley de 1833 dejaba a los señores del capital en libertad para poner a trabajar a los "jóvenes" y a los "niños" en cualquier momento del período de 15 horas, desde las 5 y media de la mañana hasta las 8 y media de la noche, siempre y cuando que no rebasasen las 12 o las 8 horas respectivamente, dejando a su libre arbitrio el momento en que había de comenzar, interrumpirse y finalizar el trabajo, y permitiéndoles igualmente asignar a los distintos obreros *distintas horas para las comidas,* los caballeros capitalistas no tardaron en inventar un nuevo *sistema de relevos,* en que los caballos del trabajo no se cambiaban en determinadas estaciones, sino que eran enganchados una y otra vez en diversos momentos a su gusto y antojo. No nos detendremos aquí a examinar de cerca las delicias de este sistema, pues hemos de volver sobre él más adelante. Pero, lo que si se advierte a primera vista es que el tal sistema abolía, no sólo en cuanto al espíritu, sino también en cuanto a la letra, toda la ley fabril. Con este complicado sistema de contabilidad, era absolutamente imposible que los inspectores de fábrica obligasen a los patronos a respetar la jornada legal de trabajo ni a conceder las horas legales de comidas para cada niño y cada joven empleado en la fábrica. En una buena parte de las fábricas seguían imperando impunemente y en todo su esplendor los viejos abusos. En una conferencia celebrada con el ministro del Interior (1844), los inspectores de fábrica hubieron de demostrar que, bajo el nuevo sistema de relevos

inventado por los fabricantes, era imposible ejercer ningún control.104 Pero, entretanto, las circunstancias habían cambiado considerablemente. A partir sobre todo de 1838, los obreros fabriles habían adoptado como grito económico de lucha la *ley de las 10 horas*, a la par que abrazaban la *Carta* como grito político. Y ciertos fabricantes, los que habían ajustado el funcionamiento de sus fábricas a la ley de 1833, asaltaban al parlamento con memoriales acerca de la "competencia" desleal de sus "falsos hermanos" a quiénes una mayor osadía o circunstancias locales más propicias permitían infringir la ley.

Además, por mucho que el fabricante individual quisiese dejar rienda suelta a la vieja codicia, se encontraba con que los portavoces y dirigentes políticos de la clase patronal ordenaban un cambio de actitud y de lenguaje frente a los obreros.

Acababa de abrirse la campaña *abolicionista de las leyes arancelarias de protección del trigo*, y los patronos necesitaban de la ayuda de los obreros para vencer. Por eso les prometieron, no sólo doblarles el pan, sino incluso aceptar la ley de 10

horas, siempre y cuando que triunfase el reino milenario del librecambio.105

En estas circunstancias, mal podían, pues, oponerse a una medida encaminada simplemente a poner por obra la ley de 1833.

Por su parte, los *tories*, amenazados en el más sagrado de sus intereses, la *renta del suelo*, rompieron por fin a clamar, con voz tronante y gran indignación filantrópica, contra las *prácticas infames* 106 de sus enemigos.

Así, surgió la *ley fabril adicional de 7 de junio de 1844*, que entró en vigor el 10 de septiembre del mismo año. Esta ley incluía en la categoría de obreros protegidos un nuevo grupo: el de las *mujeres* mayores de 18 años. Estas eran equiparadas

para todos los efectos a los *jóvenes*, y su jornada de trabajo se reducía a 12 horas, prohibiéndoseles el trabajo nocturno, etc.

El legislador veíase, pues, forzado por primera vez a controlar directa y

oficialmente el trabajo de las personas adultas. En el informe fabril de 1844–45 se dice irónicamente: "No ha llegado a nuestro conocimiento un solo caso en que mujeres adultas hayan protestado contra esta *invasión en sus derechos"*. 107 El trabajo de los niños menores de 13 años se rebajaba a 6 horas y medía diarias y, bajo ciertas condiciones, a 7.108

Para acabar con los abusos del *falso sistema de relevos*, la ley dictaba, entre otras, las siguientes importantes normas de aplicación: "La jornada de trabajo de los niños y obreros jóvenes se contará a partir del momento en que comience a trabajar *en la fábrica por la mañana cualquier niño u obrero joven*." Por tanto, sí A, por ejemplo, comienza a trabajar a las 8 de la mañana y B a las 10, la jornada de trabajo del segundo deberá finalizar a la misma hora que la del primero. El comienzo de la jornada de trabajo se marcará por un reloj público, v. gr. por el reloj de la estación más próxima, al que deberá ajustarse la campana de la fábrica. El fabricante deberá fijar en la fábrica, impreso en letras grandes, un cartel en el que se anuncien el comienzo, el fin y las pausas de la jornada de trabajo. Los niños cuyo trabajo comience *antes de* las 12

de la mañana, no podrán trabajar *después* de la 1 del día. Por tanto, el turno infantil de la tarde deberá estar formado por niños que *no* hayan trabajado en el turno de la mañana. La hora y media asignada para las comidas a los obreros protegidos por la ley deberá concedérseles a todos *a la misma hora*, una hora por lo menos antes de las 3 de la tarde. Los niños y obreros jóvenes no podrán trabajar más de 5 horas antes de la 1 de la tarde sin concedérseles, cuando menos, media hora de descanso para comer. Los niños, obreros jóvenes y mujeres no deberán permanecer durante las comidas en ninguna dependencia de la fábrica en que se realicen trabajos.

Como veíamos, estas minuciosas normas en que se reglamentan a golpe de campana, con uniformidad militar, los períodos, límites y pausas del trabajo, no eran, ni mucho menos, el fruto de las cavilaciones parlamentarías. Se fueron abriendo paso paulatinamente, por imposición de las circunstancias, como otras tantas *leyes naturales* del moderno régimen de producción. Su formulación, su sanción oficial y su proclamación por el Estado fueron el fruto de largas y trabajosas luchas de clases. Una de sus consecuencias más inmediatas fue que la práctica sometiese a las mismas restricciones la jornada

de trabajo de los *obreros varones adultos* de *las fábricas, ya* que en la mayor parte de las operaciones se hacía indispensable la cooperación de los niños, obreros jóvenes y mujeres. Por tanto, desde 1844 a 1847 la jornada de 12 horas fue, de hecho, la jornada general y uniforme de trabajo en casi todas las ramas industriales sometidas a la legislación fabril.

Sin embargo, los fabricantes no consintieron que este proceso se impusiese sin la compensación de otro "retroceso". A instancia suya, el parlamento redujo la *edad mínima* de los niños aptos para el trabajo de 9 años a 8, con objeto de garantizar al capital el *abastecimiento adicional de niños* para las fábricas" a que aquél tenía derecho ante Dios y ante la ley.109

Los años de 1846 a 47 hacen época en la historia económica de Inglaterra. Se revocan las leyes arancelarias del trigo, se derogan las tasas de importación del algodón y otras materias primas y se erige el librecambio en estrella polar de toda la legislación. Apuntaba en el horizonte, como se ve, el ansiado reino milenario. Coincidiendo con esto, llegaban a su apogeo, por los mismos años, el movimiento cartista y la campaña de agitación por la ley de las diez horas. Los obreros se encontraban con la alianza de los *tories,* ávidos de venganza. Y, venciendo la resistencia fanática del perjuro ejército librecambista, con Bright y Cobden a la cabeza salió triunfante en el parlamento la *ley de las diez horas,* por la que tantos años se había luchado.

La nueva ley fabril de 8 *de junio de 1847* decretaba que el 1 *de j* ulio del mismo año se procedería a reducir provisionalmente a 11 horas la jornada de trabajo de los " *obreros jóvenes*" (de 13 a 18 años) y de todas las obreras, y que el 1 *de mayo de* 1848 se implantara la reducción definitiva a 10 horas. Por lo demás, esta ley se limitaba a *modificar y adicionar* las de 1833 y 1844.

Para impedir la aplicación íntegra de la ley, al llegar el 1 de mayo de 1848, el capital emprendió una campaña provisional.

Se aspiraba a que fuesen los mismos obreros aleccionados al parecer por la experiencia, los que ayudasen a destruir su propia obra.. El momento había sido hábilmente elegido. "Conviene recordar que la espantosa crisis de 1846–47 había sembrado la miseria entre los obreros fabriles, pues muchas fábricas trabajaban a media jornada y otras se cerraron por completo. Un número considerable de obreros se encontraba, a consecuencia de esto, en una

situación muy difícil, y muchos agobiados de deudas. Había, pues, razones para suponer con bastante certidumbre que se decidirían a trabajar más tiempo, para poder reponerse de las pérdidas sufridas, para saldar las deudas contraídas, sacar los muebles de la casa de empeños, reponer los cuatro trapos vendidos o adquirir nuevas prendas para sí y sus familiares."110 Los señores fabricantes procuraron acentuar todavía más el efecto natural de estas circunstancias mediante una *rebaja general de jornales* del 10

por ciento. Era algo así como la fiesta de consagración de la nueva era librecambista. A esto, siguió una nueva rebaja del 8

y medio por ciento, al reducirse la jornada de trabajo a 11 horas, y del doble al implantarse la jornada definitiva de 10. Por tanto, allí donde las circunstancias lo consentían de algún modo, se impuso una rebaja de salarios del 25 por ciento cuando

menos.111 Después de preparar el terreno de este modo tan favorable, se comenzó a hacer campaña entre los obreros para pedir la revocación de la ley de 1847. No se perdonó ni un solo medio, ni el engaño, ni la seducción, ni la amenaza; pero todo fue en vano. Los obreros llegaron a elevar una media docena de mensajes quejándose de los "perjuicios que les causaba la ley"; pero, luego, al ser oídos verbalmente, los peticionarios declararon que las firmas les habían sido arrancadas por la fuerza. "Que la opresión de que eran víctimas no procedía precisamente de la ley fabril."112 Los fabricantes, en vista de que no conseguían hacer hablar a los obreros a su gusto, levantaban el grito, en la prensa y en el parlamento, en nombre de los trabajadores. Denunciaban a los inspectores de fábrica como hermanos de aquellos comisarios de la Convención, que sacrificaban cruelmente a los infelices obreros a sus quimeras de redención universal. Pero, también esta maniobra fracasó.

El inspector de fábrica Leonhard Horner recibió, en persona y por medio de sus subinspectores, numerosas declaraciones testifícales en las fábricas de Lancashire. Hacia un 70 por 100 de los obreros a quienes se tomó declaración se mostraron partidarios de la jornada de 10 horas, una proporción mucho menor abogó por la jornada de 11 horas y una minoría insignificante por las 12 del régimen antiguo.113

Otra maniobra "filantrópica" consistía en hacer trabajar de 12 a 15 horas a los *obreros varones adultos*, interpretando luego este hecho como expresión fiel de los verdaderos deseos de los trabajadores. Pero, el "cruel" inspector Leonhard Horner volvió a ponerse en campaña. Y resultó que la mayor parte de los tales obreros declaraban que "preferirían con mucho trabajar 10 horas ganando menos, pero que no tenían opción, que muchos de ellos estaban sin trabajo, que otros, hilanderos, se veían obligados a trabajar de simples *piecers* y que si se negaban a trabajar más horas de las reglamentarías vendrían otros enseguida a ocupar sus puestos, por donde el dilema, para ellos, era éste: o trabajar todo el tiempo exigido o quedarse en la calle."114

La campaña provisional del capital había fracasado, y el *1 de mayo* de 1848 entraba en vigor la *ley de las diez horas*. Pero, entretanto, el fracaso del partido cartista, con sus jefes en la cárcel y su organización deshecha, había hecho flaquear la confianza de la clase obrera inglesa en sí misma. Poco después, la insurrección parisiense de junio y su sangrienta represión hizo que se uniesen en un bloque, lo mismo en Inglaterra que en el continente, bajo el grito común de salvación de la propiedad, la religión, la sociedad y la familia, todas las fracciones de las clases gobernantes, terratenientes y capitalistas, tenderos y lobos de la Bolsa, proteccionistas y librecambistas, gobierno y oposición, clérigos y librepensadores, viejas monjas y jóvenes prostitutas. La clase obrera se veía por todas partes anatematizada, puesta fuera de la ley, colocada bajo la *loi des suspects*. (68) Los señores fabricantes podían, pues, moverse a sus anchas. Y se *rebelaron abiertamente*, no sólo contra la ley de las diez horas, sino contra toda la legislación que desde 1833 venía procurando poner coto, en cierto modo, a la *"libertad"* para saquear la fuerza de trabajo. Fue una especie de *Proslavery Rebellion* en miniatura, desplegada durante más de dos años con un cinismo desvergonzado y una energía verdaderamente terrorista, energía y cinismo tanto más cómodos y baratos cuanto que el capitalista sublevado no arriesgaba más que la pelleja de sus obreros.

Para comprender lo que sigue, conviene recordar que las tres leyes fabriles de 1833, 1844 y 1847 seguían en vigor, en aquello en que la siguiente no modificaba las anteriores, que ninguna de ellas limitaba la jornada de trabajo de los *obreros varones de más de 18 años* y que *desde* 1833 la jornada de 15 horas, de 5 y media de la mañana a 8 y media de la noche, venía siendo la

"jornada" legal, a la cual debía circunscribirse, con arreglo a las condiciones prescritas, por espacio de 12

horas primero y luego de 10, el trabajo de los obreros jóvenes y de las mujeres. Los fabricantes comenzaron despidiendo, aquí y allá, a una parte, en algunos casos hasta la mitad, del personal joven y de las obreras y restableciendo para los obreros adultos el *trabajo nocturno,* ya casi desterrado. Todo, bajo pretexto de que la ley de las diez horas les obligaba a proceder así.115

El segundo paso dado por los patronos se relacionaba con las pausas legales de las *comidas.* Oigamos a los inspectores de fábrica: "Desde la limitación de la jornada de trabajo a 10 horas, los fabricantes sostienen, aunque aún no hayan llevado este criterio hasta sus últimas consecuencias prácticas, que si, por ejemplo, se trabaja desde las 9 de la mañana hasta las 7 de la tarde, cumplen con los preceptos legales concediendo para comer una hora antes de las 9 de la mañana y media hora *después* de las 7 de la tarde, o sea hora y media en total. En algunos casos, conceden media hora o una hora para la comida de mediodía, pero insistiendo en que no hay nada que les obligue a prescindir de la más mínima parte de la hora y media, en el transcurso de la jornada de diez horas."116 Los preceptos contenidos en la ley de 1844 acerca de las comidas sólo *autorizaban* a los obreros a comer y beber *antes* de entrar al trabajo y d *espués* de salir de él, es decir, ¡en sus casas! ¿Por qué los obreros no podían comer antes de las 9 de la mañana? ¿Qué se oponía a ello? Sin embargo, los juristas del reino fallaron que las comidas reglamentarias "debían concederse en descansos durante la jornada efectiva de trabajo, reputándose ilegal el hacer trabajar a los obreros diez horas seguidas, d *esde las* 9 de la mañana hasta las 7 de la noche".117

Después de esta afectuosa demostración, el capital tanteó el terreno de la *insubordinación m* ediante un paso que caía dentro de la *letra* de la ley de 1844, siendo, por tanto, legal.

Es cierto que la ley de 1844 prohibía que volviesen a trabajar *después de la 1 de la tarde los* niños de 8 a 13 años que hubiesen. trabajado ya *antes de las 12 del día.* Pero no reglamentaba de ningún modo las 6 horas y media de trabajo de los niños cuya jornada *comenzase* hacia las *12 del día o* más tarde. Y así, a un niño de 8 años que entrase a trabajar hacía las 12, podía

retenérsele en el trabajo desde las 12 hasta la 1, 1 hora: desde las 2 hasta las 4 de la tarde, 2 horas, y desde las 5

hasta las 8 y medía de la noche, 3 horas y medía; en total, las 6 horas y medía marcadas por la ley. O mejor todavía. Para adaptar sus faenas al trabajo *de los obreros adultos hasta las 9 de la noche,* al patrono le bastaba con no darles tarea antes de las 2, y de este modo podía luego hacerles trabajar sin interrupción hasta las 8 y media de la noche. "Y se confiesa explícitamente que, en estos últimos tiempos y acuciados por su codicia de hacer que las máquinas trabajen más de 10

horas, los patronos ingleses han ido deslizando prácticamente la costumbre de hacer que, después de abandonar el trabajo el personal joven y las mujeres, queden en la fábrica los niños de ambos sexos de 8 a 13 años, trabajando *a solas con los obreros adultos* hasta las 8 y medía de la noche."118 Obreros e inspectores de fábrica protestaban, por razones higiénicas y morales, contra esta costumbre. Pero el capital, como Shylock, les contestaba:

¡De mis actos sólo yo respondo, y lo que reclamo es mí derecho!

¡La pena y la prenda que están escritas en este papel !

En efecto, según los datos estadísticos sometidos a la Cámara el 26 de julio de 1850, el 15 de julio de este mismo año la

"práctica a que aludimos se aplicaba, pese a todas las protestas, a 3,742 niños, empleados en 275 fábricas".119 Pero, la cosa no paró aquí. El ojo de Argos del capital descubrió que la ley de 1844, que no toleraba que las cinco horas de trabajo de *antes del mediodía* se ejecutasen sin conceder un descanso mínimo de 30 minutos, no decía nada semejante respecto a las horas de trabajo de la tarde. Y basándose en esto, exigía y se obstinaba en conseguir el delito, no sólo de hacer que los niños de 8 años se matasen trabajando sin interrupción desde las 2 de la tarde hasta las 8 y media de la noche, sino de tenerlos muertos de hambre, sin probar bocado.

¡Sí, sí, del pecho,

como consta en este papel!120

Sin embargo, este tesón con que los patronos, nuevos Shylocks, se aferraban a la letra de la ley de 1844 en la parte que reglamentaba el *trabajo infantil, había* de ser el puente para la *rebelión abierta* y *franca* contra la reglamentación del trabajo de los " *jóvenes y las mujeres"* contenida en esta misma ley. Se recordará que esta ley tenía como designio y contenido fundamentales la abolición del " *falso sistema de relevos".* Pues bien, los patronos abrieron la ofensiva contra ella, declarando sencillamente que aquellos capítulos de la ley de 1844 en que se ponía coto a la posibilidad de usufructuar caprichosamente a los obreros jóvenes y a las obreras, utilizándolos a intervalos cortos de la jornada fabril de 15 horas, según la conveniencia del fabricante, habían sido " *relativamente inocuos*" (comparatively harmless), mientras la restricción de la jornada se había mantenido en las 12 horas, pero que bajo la vigencia de la ley de las 10 horas representaban una iniquidad *(hardship*) intolerable.121 En vista de esto, anunciaron a los inspectores, con la mayor frialdad del mundo, que eludirían *la letra* de la ley y restablecerían por si y ante sí el régimen antiguo.122 Y esto lo hacían, según ellos, en interés de los obreros mal aconsejados, "para poder abonarles jornales más altos". "Es el único plan que permitirá conservar la supremacía industrial de Inglaterra bajo la ley de las diez horas."123 "Tal vez sea un poco difícil descubrir irregularidades bajo el sistema de los relevos, pero, ¿qué significa esto? *(what of that ?).* ;Es que vamos a considerar como algo secundario el gran interés fabril de esta nación, para ahorrarles algunas pequeñas molestias (some little trouble) a los inspectores y subinspectores de fábrica?"124

Todos estos embustes no les sirvieron, naturalmente, de nada. Los inspectores de fábrica, cumpliendo con su deber, procedieron judicialmente contra los infractores. Pero, el ministro del Interior, Sir Jorge Grey, se vio acosado enseguida por una nube tal de mensajes de patronos, que en circular de 5 de agosto de 1848 dio instrucciones a los inspectores de fábrica para que "en general, no interviniesen contra las *transgresiones de la letra de la ley* mientras no se abusase de un modo patente del sistema de relevos, reteniendo en el trabajo más de 10 horas a obreros jóvenes o a obreras". El inspector J.

Stuart, basado en esta circular, autorizó para toda Escocía, durante las 15 horas de la jornada fabril, el llamado sistema de relevos, que no tardó en florecer como en sus mejores tiempos. En cambio, los inspectores ingleses

declararon que el ministro no tenía poderes dictatoriales para dejar en suspenso las leyes y continuar llevando a los tribunales a los patronos rebeldes que pugnaran por restablecer la esclavitud.

Desgraciadamente, todas aquellas denuncias judiciales resultaban fallidas, pues los tribunales, los *county magistrates*,125

absolvían casi siempre. En estos tribunales, los señores patronos se administraban justicia a sí mismos. Un ejemplo. Un tal Eskrigge, de la fábrica textil Kershaw, Leese et Co., presentó al inspector de fábrica de su distrito el esquema de un sistema de relevos destinado a su fábrica. Como el inspector desestimase la pretensión, se quedó quieto durante algún tiempo. Pocos meses después, comparecía ante los Borough Justices de Stockport un individuo llamado Robinson, también fabricante de hilados de algodón, y si no cómplice, por lo menos compadre del Eskrigge, a quien se acusaba de haber aplicado el mismo

plan de relevos urdido por el otro. En el tribunal se sentaban cuatro .jueces, de ellos 3 patronos textiles, al frente de los cuales figuraba el inevitable Eskrigge. El Eskrigge absolvió, naturalmente, al Robinson y declaró que lo que a éste le parecía justo no podía ser para él inicuo. Y, apoyándose en su fallo, firme e inatacable, procedió a implantar en su fábrica, sin pérdida de momento, el anhelado sistema.126 Cierto es que, ya por su sola composición, estos tribunales eran un insulto a la ley.127 "Esta especie de farsas judiciales –hubo de exclamar el inspector Howell – claman por un remedio...O la ley se acopla a estos fallos, o su ejecución se encomienda a tribunales menos falibles, que acoplen sus fallos a la ley... en todos los casos de esta naturaleza. ¡Cómo ansía uno que haya jueces retribuidos!"128

Los juristas del reino dictaminaron que la interpretación patronal de la ley de 1848 era inadmisible, pero esto no intimidó en lo más mínimo a los salvadores de la sociedad. "Después de haber intentado –informa Leonhard Horner – imponer la ley mediante 10 denuncias ante distintos tribunales de distrito, viendo que solamente en un caso pude conseguir que los magistrados me apoyasen, comprendí que era inútil seguir llevando ante los tribunales a los infractores de la ley. En Lancashire, la parte de la ley destinada a imponer uniformidad en las horas de trabajo... ya no existe. No dispongo tampoco, con mis subagentes, absolutamente de ningún medio para cerciorarnos de que en

las fábricas en que se aplica el llamado sistema de relevos no trabajan más de 10 horas los obreros jóvenes y las mujeres... En mí distrito, había ya a fines de 1849, 118 fábricas que funcionaban por este método, y últimamente, la cifra ha aumentado en proporciones gigantescas. En la actualidad, trabajan, por regla general, desde las 5 y media de la mañana hasta las 8 y medía de la noche."129 En diciembre de 1848, Leonhard tenia ya en su poder una lista de 65 patronos y 25 capataces de fábricas que declaraban unánimemente que, bajo este régimen de relevos, no había sistema de fabricación capaz de evitar el exceso de trabajo en proporciones extensivas enormes.130 Unas veces, los chicos y obreros jóvenes pasaban del taller de hilado al taller de tejido, etc.; otras veces, se veían empujados *(shifted)* de una fábrica a otra, durante 15 horas al día.131 Cómo vigilar la aplicación de un sistema "que mistifica la palabra *relevo,* para barajar a los *hombres* día tras día, todos revueltos como si fuesen naipes, desplazando las horas de trabajo y el descanso de cada individuo de tal modo que nunca coincidan en el mismo sitio y al mismo tiempo el mismo juego completo de individuos?132

Pero, aun prescindiendo de lo que supone el exceso de trabajo real, este llamado *sistema de relevos* es un aborto de la fantasía capitalista, no superado por Fourier en los bosquejos humorísticos de las "courtes séances"; con la diferencia de que aquí la atracción del trabajo se convierte en la atracción del capital. No hay más que fijarse en aquel esquema patronal que la buena prensa ensalzaba como modelo de lo "que puede conseguir un grado razonable de cuidado y de método" "what a reasonable degree of care and method can accomplish". El personal obrero aparece dividido en 12 a 15 categorías, cuyos elementos cambian, además, constantemente. A lo largó de las 15 horas de la jornada fabril, el capital retiene al obrero tan pronto 30 minutos como una hora, para repelerlo enseguida y atraerlo de nuevo a la fábrica y expulsarlo de ella, zarandeándolo todo el día, en jirones de tiempo sueltos, sin perder jamás el dominio sobre él al cabo de las 15 horas. Los mismos personajes actuaban por turno en las diversas escenas de cada acto, como en el teatro. Y así como el actor vive para la escena todo el tiempo que dura el drama, el obrero vivía pendiente de la fábrica las 15 horas, sin contar el tiempo de ir y de volver. De este modo, las horas de descanso se convertían en horas de ocio forzado, que empujaban al obrero joven a la taberna y a la obrera joven al prostíbulo. Y el obrero tenía que ingerir su comida tan pronto a una hora como a otra, según el plan que aquel día se le ponía en la cabeza al

patrono para mantener en marcha su maquinaria 12 o 15 horas seguidas sin aumentar el personal. Al promoverse la campaña de agitación de las 10 horas, los fabricantes pusieron el grito en el cielo, diciendo que la canalla obrera todo se volvía pedir, en la esperanza de conseguir por 10 horas de trabajo 12 horas de jornal.

Ellos daban ahora la vuelta a la tortilla, pagando 10 horas de salario por disponer de las fuerzas de trabajo durante 12 y 15

horas.133 ¡He aquí la madre del cordero! En esto se había convertido, en manos de los fabricantes, la ley de las 10 horas. En manos de aquellos librecambistas tan llenos de unción religiosa, chorreantes de amor al prójimo, que durante 10 años enteros, mientras duró la campaña anticerealista, habían estado echándoles a los obreros, al céntimo, las cuentas de que tan pronto como se levantasen los aranceles del trigo, con los recursos de que disponía la industria inglesa, bastaría y sobraría con una jornada de 10 horas para enriquecer a los capitalistas.134

Por fin, la revuelta del capital, que venia durando ya dos años, fue coronada por el fallo de uno de los cuatro más altos tribunales de Inglaterra, la *Court of Exchequer* (70) , quien, sentenciando el 8 de febrero de 1850 un litigio sustanciado ante ella, decidió que, si bien era cierto que los fabricantes infringían el sentido de la ley de 1844, esta ley contenía ciertas palabras que la privaban de sentido. "Con este fallo, la ley de las diez horas quedaba abolida."135 Multitud de fabricantes que aún repugnaban el sistema de relevos para los obreros jóvenes y las obreras se abalanzaron ahora a él.136

Pero, esta victoria del capital, al parecer definitiva, provocó una inmediata reacción. Hasta aquí, los obreros sólo habían opuesto una resistencia pasiva, aunque inflexible y diaria. Ahora, sus voces de protesta se alzaron con tonos francos de amenaza en los mítines de Lancashire y Yorkshire. ¿De modo que la pretendida ley de las diez horas no había sido más que una engañifa, una estafa parlamentaría, sin existencia real? Los inspectores de fábrica llamaron apremiantemente la

atención del gobierno hacia la enorme tirantez que iba adquiriendo el antagonismo de clases. Había, además, no pocos patronos descontentos, que murmuraban: "Los fallos contradictorios de los jueces crean una situación

anómala y anárquica.

En Yorkshire rige una ley y otra en Lancashire, y la situación legal cambia con cada parroquia y cada comarca. Los patronos de las grandes ciudades pueden vulnerar la ley, pero los de pequeños centros perdidos en el campo no disponen del personal necesario para montar el sistema de relevos, ni mucho menos para desplazar a los obreros de una fábrica a otra, etc." Y ya se sabe que la *igualdad en la explotación de la fuerza de trabajo* es el primero de los derechos fundamentales del capital.

En estas condiciones, se pactó una nueva *transacción entre patronos y obreros,* transacción parlamentariamente sancionada por la nueva ley fabril *adicional* de 5 de *agosto* de 1850. Esta ley aumenta la jornada de trabajo de "los *jóvenes y las mujeres"* de 10 horas a 10 horas y media durante los cinco primeros días de la semana, reduciéndola a 7 horas y media los sábados. El trabajo debe ejecutarse en el período comprendido entre las 6 de la mañana y las 6 de la tarde,137 con descansos de hora y media para las comida, descansos que han de concederse *simultáneamente y conforme* a los preceptos de la ley de 1844, etc. Con esto, se ponía coto de una vez para siempre al sistema de los relevos.138 Respecto al trabajo infantil, seguía en vigor la ley de 1844.

Una determinada categoría de patronos se reservaba también esta vez, como todas, una serie de privilegios señoriales sobre los niños proletarios. Aludimos a los *fabricantes de* seda. En 1833 habían vociferado amenazadoramente que "si se les *arrebataba la libertad de* hacer trabajar a los *niños* de *cualquier edad* durante 10 horas diarias cerrarían sus fábricas" (*if the liberty of workiang children of any age for 10 hours a day was taken away, it would stop their works).* Alegaban que les era imposible adquirir la cantidad suficiente de niños *mayores de 13 años.* Gracias a esto, arrancaron el ansiado privilegio.

Luego, en una investigación ulterior, resultó que el pretexto que se alegaba era una mentira descarada,139 lo cual no impidió que estos patronos se pasaran diez años estrujando seda durante 10 horas diarias de la sangre de unos miles de niños pequeños, a quienes, había que poner de pie encima de una silla para que pudiesen ejecuta su trabajo.140 La ley de 1844, si bien les "arrebataba" la "libertad" de explotar más de 6 horas y medía diarias a los

niños menores *de 11 años.*, les concedía en cambio el privilegio de estrujar durante 10 horas al día a los niños mayores de 11 y menores de 13, derogando el *deber escolar* prescrito para otros niños obreros. Esta vez, el pretexto era que " *la delicadeza del tejido e* xigía una *suavidad* de *dedos* que sólo podía conseguirse entrando en la fábrica en edad muy temprana".141 Por la suavidad de sus dedos se llevaba a los niños al matadero, como al ganado en el sur de Rusia por la pelleja y el sebo. Por fin, en 1850 se limitó a los departamentos de torcido y devanado de seda el privilegio concedido por la ley de 1844, si bien aquí, para resarcir un poco al capital por aquel despojo de su "libertad", se elevaba de 10 horas a 10 horas y medía la jornada de trabajo de los niños mayores de 11 años y menores de 13. Pretexto: que "el trabajo, en las fábricas de seda, era más fácil que en las demás fábricas y mucho menos nocivo para la salud".142 Una investigación médica *oficial* vino a demostrar, andando el tiempo, que ocurría al revés, que "el grado medio de mortalidad en los distritos sederos era *extraordinariamente* alto, más alto incluso que en los distritos algodoneros de Lancashire respecto a la parte femenina de la población".143 Y a pesar de las protestas de los inspectores de fábrica, protestas que se reiteran cada seis meses, este abuso sigue en pie lo mismo que el primer día.144

La ley de 1850 convirtió el período (quince horas, que duraba desde las 5 y medía de la mañana hasta las 8 y media de la noche) en un período de doce horas, desde las 5 y medía de la mañana hasta las 6 de la tarde, pero sólo tratándose de

"obreros jóvenes y mujeres". Le reforma excluía, pues, a los *niños*, que seguían siendo explotables media hora *antes* de comenzar y 2 horas y media *después de* terminar aquel período, aunque la duración total de su trabajo no pudiese exceder de 6 horas y media. Durante la discusión de la ley, los inspectores de fábrica sometieron al parlamento una estadística de los infames abusos originados por esta anomalía. De nada sirvió. Al fondo de esto, acechaba la intervención de volver a elevar a quince horas, en años de prosperidad, la jornada de trabajo de los obreros adultos, valiéndose para ello de la ayuda del trabajo infantil. La experiencia de los tres años siguientes demostró que esta tentativa estaba condenada al fracaso ante la resistencia de los obreros varones adultos.145 Y así, la ley de 1850 hubo de completarse, al fin, en 1853, con la prohibición de "emplear niños por la mañana *antes* y por

la noche *después* de abandonar el trabajo los obreros jóvenes y las mujeres". A partir de ahora, la disposición fabril de 1850 reguló, con contadas excepciones, la jornada de trabajo de *todos* los obreros en las ramas industriales a él sometidas.146 Había transcurrido *medio siglo* desde la promulgación de la primera ley fabril.147

La legislación comenzó a salirse de su *primitiva órbita* mediante *el Printwork's Act* (ley sobre los talleres de estampado de telas, etc.) de 1845. En cada línea de esta ley transpira la mala gana con que el capital se avenía a esta nueva

"extravagancia". La ley limita a 16 horas entre las 6 de la mañana y las 10 de la noche, la jornada de trabajo de los niños de 8 a 13 años y de las mujeres, sin conceder el menor descanso legal para las comidas. Tratándose de obreros varones mayores de 13 años, les está permitido trabajar día y noche sin limitación.148 Esta ley es un aborto parlamentario.149

Sin embargo, el principio había triunfado, al triunfar en las grandes ramas industriales, que eran la criatura más genuina del moderno régimen de producción. El más ciego podía comprobar el maravilloso desarrollo de estas industrias desde 1853 a 1860, paralelo al cual discurría el renacimiento físico y moral de los obreros fabriles. Los propios patronos, a quienes se habían ido arrancando pulgada a pulgada, en medio siglo de guerra civil, las reglas y restricciones legales de la jornada de trabajo, se jactaban del contraste entre sus industrias y las ramas de explotación que seguían siendo libres.150 Ahora, los fariseos de la "economía política" proclamaban que la conciencia de la necesidad de reglamentar legalmente la jornada nada de trabajo era una de las conquistas e innovaciones más características de su "ciencia"151 Huelga decir que, tan pronto como los magnates patronales se sometieron a lo inevitable, reconciliándose con ello, la fuerza de resistencia del capital fue debilitándose gradualmente, a la par que la acometividad de la clase obrera crecía conforme iban multiplicándose sus aliados en capas sociales a las que el conflicto no afectaba directamente. De aquí los progresos relativamente rápidos operados desde 1860.

En 1860 hízose extensiva la ley fabril de 1850 a las tintorerías y lavanderías152 y en 1861 a las fábricas de puntillas y de medías.

A consecuencia del *primer* informe de la "Comisión sobre el trabajo infantil" (1863), compartieron la misma suerte la manufactura de *todos los* productos de *cerámica* (no sólo la alfarería), las fábricas de cerillas, pistones, cartuchos y alfombras, el *fustian cutting y otros* muchos procesos que se resumen bajo el nombre de *finishing (*último apresto). En 1863

fueron sometidas a leyes las " *lavanderías al aire libre"153* y la *industria panadera.* La primera de estas leyes prohibe, entre otras cosas, el trabajo nocturno de niños, jóvenes y mujeres (considerando trabajo nocturno el comprendido entre las 8 de la noche y las 6 de la mañana); la segunda declara prohibido el empleo de oficiales panaderos menores de 18 años entre las 9

de la noche y las 5 de la mañana. Más adelante, volveremos sobre las propuestas posteriores de la mencionada Comisión, que amenazan con despojar de "libertad" a *todas* las industrias inglesas importantes, con excepción de la agricultura, la minería y los transportes.154

7. Lucha por la jornada normal de trabajo. Repercusiones de la legislación fabril inglesa en otros países.

El lector recordará que la *producción de plusvalía o extracción de trabajo excedente* constituye el contenido específico y el fin concreto de la *producción capitalista,* cualesquiera que sean las transformaciones del *régimen mismo de producción* que puedan brotar de la supeditación del trabajo al capital. Recordará también que, en el plano en que nos venimos manteniendo, el único que contrata con *el* capitalista, como vendedor de su mercancía, es el *obrero independiente***,** que goza de capacidad legal para contratar. No debe desorientar el hecho de que en nuestro esbozo histórico desempeñen papel principal la *industria moderna* y el trabajo de personas *físicas y jurídicamente incapaces,* pues la primera sólo interviene aquí como una órbita específica y el segundo como un ejemplo especialmente elocuente de la absorción de trabajo por el capital. Sin anticipar lo que expondremos más adelante, podemos advertir aquí que de la simple ilación de los hechos históricos se deducen dos consecuencias:

Primera. En las industrias revolucionadas primeramente por el agua, el vapor y la maquinaria, o sea, en las industrias en que nace el moderno régimen de producción, en las fábricas de hilados y tejidos de algodón, lana, lino y seda,

es donde primero se sacia el hambre del capital con la *prolongación* desenfrenada y despiadada de la *jornada de trabajo.* El nuevo régimen material de producción y las nuevas condiciones sociales de los productores, creadas por él155 determinan los abusos desmedidos, provocando luego, como reacción, el control social que restringe, regula y uniforma la jornada de trabajo, con sus correspondientes descansos. He aquí por qué durante la primera mitad del siglo XIX adopta la forma de una *legislaci6n* puramente *excepcional.* 156 Mas, tan pronto como la legislación hubo conquistado la zona nativa del nuevo régimen de producción, se descubrió que, entretanto, no sólo se habían acogido al *verdadero régimen fabril* muchas otras ramas de producción, sino que incluso *manufacturas* con un régimen de explotación más o menos anticuado, como las alfarerías, las vidrierías, etc., *industrias caseras de rancia estirpe,* como la panadería, y por último, hasta el llamado *trabajo doméstico,* desperdigado, como la fabricación de agujas etc.157 habrán caído entre las garras de la explotación capitalista, ni más ni menos que la fábrica. El legislador viose, pues, forzado a ir despojando gradualmente a estas leyes de su carácter excepcional, y allí donde como en Inglaterra, la legislación procede de un modo casuísticamente romano, a declarar fábricas *(factories)* para estos efectos, a su libre arbitrio, las casas en que se trabaja.158

Segunda. La historia de la reglamentación de la jornada de trabajo, en algunas ramas de producción, y en otras la lucha todavía persistente en torno a esta reglamentación, demuestran palpablemente que, al alcanzar un cierto nivel de progreso la producción capitalista, el obrero *aislado,* el obrero como vendedor "libre" de su fuerza de trabajo, se halla totalmente indefenso frente al capital. El establecimiento de una jornada normal de trabajo es, por tanto, fruto de una larga y difícil guerra civil, más o menos encubierta, entre la clase capitalista y la clase trabajadora. Esta lucha se entabla primeramente en el campo de la industria moderna; por eso es lógico que sus primeras manifestaciones se den en el país nativo de la moderna

industria: en Inglaterra.159 Los obreros fabriles ingleses fueron los campeones no sólo de la clase trabajadora inglesa, sino de toda la clase trabajadora moderna en general, y sus teóricos fueron también los primeros que arrojaron el guante a la teoría del capítal.160 Se comprende, pues, que un filósofo fabril como Ure eche en cara a la clase obrera inglesa la vergüenza

incalificable de haber inscrito en sus banderas *"1a esclavitud de las leyes fabriles"* frente al capital, cuyas divisa varonil es la *"libertad absoluta de trabajo"*. 161

Francia va renqueando detrás de Inglaterra. Fue necesaria la *revolución de Febrero* para que naciese la *ley de las doce horas,* 162 mucho más imperfecta que su original inglés. Sin embargo, el método revolucionario francés pone de manifiesto también aquí sus ventajas peculiares. De *un* golpe, dicta a *todos* los talleres y fábricas sin distinción *el mismo límite de la jornada de trabajo,* al paso que la legislación inglesa va cediendo de mala gana, aquí y allá, ante la presión de las circunstancias, engendrando no pocas veces verdaderas nidadas de procesos.163 Además, la ley francesa proclama con carácter general y por vía de principio lo que en Inglaterra sólo consigue arrancarse en nombre de los niños, los adolescentes y las mujeres, sin convertirse en norma general hasta estos últimos tiempo.164

En los *Estados Unidos de América,* el movimiento obrero no podía salir de su postración mientras una parte de la República siguiese mancillada por la institución de la esclavitud. El trabajo de los blancos no puede emanciparse allí donde está esclavizado el trabajo de los negros. De la muerte de la esclavitud brotó inmediatamente una vida nueva y rejuvenecida. El primer fruto de la guerra de Secesión fue la *campaña de agitación por la jornada de ocho horas,* que se extendió con la velocidad de la locomotora desde el Océano Atlántico al Pacífico, desde Nueva Inglaterra a California. *El Congreso obrero general de Baltirnore (* 16 agosto 1866 *)* declara: "La primera y más importante exigencia de los tiempos presentes, si queremos redimir al trabajo de este país de la esclavitud capitalista, es la promulgación de una *ley* fijando en *ocho horas* para *todos* los Estados Unidos la jornada normal de trabajo. Nosotros estamos dispuestos a desplegar todo nuestro poder hasta alcanzar este glorioso resultado."165 Coincidiendo con esto (a comienzos de septiembre de 1866), el *Congreso obrero internacional* de Ginebra acordaba, a propuesta del Consejo general de Londres: "Declaramos que la *limitación de la jornada de trabajo* es una condición previa, sin la cual deberán fracasar necesariamente todas las demás aspiraciones de emancipación... Proponemos 8 *horas de trabajo como límite legal de la jornada".*

De este modo, el movimiento obrero que brota instintivamente a ambos lados del Océano Atlántico por obra de las mismas condiciones de producción, viene a sellar las palabras del inspector inglés de fábrica R. J. Saunders: "Si previamente no se limita la jornada de trabajo y se impone el cumplimiento estricto del límite legal, no podrá darse, con probabilidades de éxito, ni un solo paso nuevo hacía la reforma de la sociedad."166

Fuerza es reconocer que nuestro obrero sale del proceso de producción en condiciones distintas a como entró. En el mercado se enfrentaba, como poseedor de su mercancía "fuerza de trabajo", con otros poseedores de mercancías, uno entre tantos. El contrato por medio del cual vendía su fuerza de trabajo al capitalista demostraba a ojos vistas, por decirlo así, que disponía libremente de su persona. Cerrado el trato, se descubre que el obrero no es " *ningún agente libre",* que el momento en que se le deja *en libertad* para vender su fuerza de trabajo es precisamente el momento en que se ve *obligado* a venderla167 y que su vampiro no ceja en su empeño "mientras quede un músculo, un tendón, una gota de sangre que chupar".168 Para "defenderse" contra la serpiente de sus tormentos, los obreros no tienen más remedio que apretar el cerco y arrancar, como *clase*, una ley del Estado, un *obstáculo social* insuperable que les impida a ellos mismos venderse y vender a su descendencia como carne de muerte y esclavitud *mediante un contrato libre con el capital.169* Y así, donde antes se alzaba el pomposo catálogo de los "Derechos inalienables del Hombre", aparece ahora la modesta *Magna Charta* de la jornada legal de trabajo, que "establece, por fin, claramente *dónde termina el tiempo vendido por el obrero y dónde empieza aquel de que él puede disponer",* 170 Quantum mutatus ab illo! (72) **NOTAS DEL TOMO 1 CAPITULO VIII “EL CAPITAL”**

1 "Una jornada de trabajo es una magnitud indeterminada: puede ser larga o corta" *An Essay on Trade and Commerce, Containing Observation on Taxation*, etc., Londres, 1770, p. 73.

2 He aquí una cuestión bastante más importante que la famosa cuestión planteada por Sir Roberto Peel ante la Cámara de Comercio de Birmingham. What is a pound?, cuestión que sólo podía plantear un hombre como Peel, cuyas ideas acerca del dinero eran tan confusas como las de los *líttle shilling men* de Birmingham.

3 "Misión *del capitalista* es arrancar la *mayor suma posible de trabajo* con el capital desembolsado" ("d'obtenir du capital dépensé *la plus forte somme de travail possible*"). J. R. Courcelle–Seneuil, *Traité tbéorique et practique des entreprises industrielles.* 2a ed. París, 1857, p. 62.

4 "Para un Estado comercial, la pérdida de una hora de trabajo al día representa un quebranto gigantesco." " *El consumo de artículos de lujo* entre los trabajadores pobres del reino es muy grande, sobre todo entre la chusma de las manufacturas, además, con ello *disipan también su tiempo, disipación más funesta que todo lo demás" An Essay on Trade and Commerce*, etc. Londres, 1770. pp. 47 y 153.

5 "Si el obrero libre se sienta un momento a descansar, la sucia Economía. que sigue todos sus movimientos con ojos de inquietud, afirma que la roba– (N. Linguet, *Théorie des Lois Civiles*, etc. Londres, 1767. t. II, p. 466).

6 Durante la gran huelga de los *builders* de Londres (1860–61), huelga planteada por la reducción de la jornada de trabajo a nueve horas,. el comité de huelga hizo pública una declaración que es, en una buena mitad, una espedie de informe de defensa de nuestro obrero. En esta declaración se hace constar, no sin cierto dejo de ironía. que el más ambicioso y ávido de ganancias de los "buildings masters" –un tal Sir M. Peto– tiene "fama de santo". (Este Peto se hundió después de 1867 ¡en unión de... Stroussberg!)

7 "Los que trabajan... nutren en realidad tanto a los *pensionistas, llamados ricos, como a sí mismos*." (Edmund Burke,

Thoughts and Details on Scarcity, Londres, 1800, p. 2.)

8 En su *Historia de Roma*, observa Niebuhr, candorosamente: "No puede negarse que obras como las etruscas, sorprendentes hasta en forma de ruinas, presuponen, en Estados pequeños (!), la existencia de *señores y vasallos*. Era mucho más profundo Sismondi cuando decía que los "encajes de Bruselas presuponían la existencia de patronos y asalariados.

9 "No es posible volver la vista a estos desdichados (los condenados a trabajos forzados en las *minas* de oro situadas entre Egipto, Etiopía y Arabia), que ni siquiera pueden tener sus cuerpos limpios ni cubrir sus desnudeces. sin

deplorar su suerte angustiosa. Allí, no hay miramientos ni piedad para los enfermos, para los débiles, para viejos ni pana la fragilidad femenina. Todos tienen que trabajar, azotados por el látigo, hasta que la muerte viene a librarlos de sus tormentos y de su miseria." Diodoro Sículo, *Biblioteca Histórica*, libro 3. cap. 13 [p. 260].

10 Lo que sigue hace referencia al estado de las provincias rumanas antes de la transformación sufrida desde la guerra de Crimea.

11 Nota a la 3a ed. Esto es también aplicable a Alemania, y muy especialmente a la Prusía del Elba oriental. En el siglo XV, el labriego alemán era en casi todos los sitios un hombre libre, al menos de hecho. aunque sujeto a ciertas prestaciones en cuanto a los productos y al trabajo. Los colonos alemanes de Brandeburgo, Pomerania, Silesia y la Prusia oriental gozaban incluso de la sanción jurídica de hombres libres. El triunfo de la nobleza en la Guerra de los campesinos puso fin a este estado de cosas. No fueron sólo los campesinos vencidos del sur de Alemania los que se vieron de nuevo reducidos a la condición de siervos. Ya desde mediados del siglo XVI, vemos ingresar también en las filas de la servidumbre a los campesinos libres de la Prusia oriental, de Brandeburgo, de Pomerania y de Silesia. (Maurer, Fronhöfe, t. IV.–Meitzen, *Der Boden des preussischen Staats*.–Hanssen, *Leibeigenschaft in Schleswig–Holstein*.–F. E.

12 Consúltese, para más detalles, la obra de E. Regnault, *Histoire polítique et social des príncipautés Danubiennes*, París , 1885, pp. 303, 321 ss.

13 "En general, dentro de ciertos límites, el rebasar el grado medio de su género es, en los seres orgánicos, síntoma de prosperidad. La talla del hombre disminuye al disminuir su prosperidad. sea por causas físicas o por condiciones sociales.

En todos los países europeos en que rige el servicio militar obligatorio, se viene observando que la talla media del hombre adulto, y en general se actitud para el servicio, disminuye constantemente desde la implantación de este régimen. La talla mínima del soldado de infantería en Francia, antes de la revolución (1789), eran 165 centímetros; en 1818 (ley de 10 de marzo), 157 y según la ley de 21 de marzo de 1832, 156 centímetros; por término medio, en Francia se declaraban exentos

por falta de talla y por enfermedad, más de la mitad de los reclutados. En Sajonia, la talla militar era en 1780, de 178

centímetros; en la actualidad, es de 155. En Prusia, 157. Según los datos comunicados en la *Bayrische* Zeitung de 9 de mayo de 1872 por el doctor Meyer, sacando la media de 9 años, se ha observado que, en Prusia, de cada 1000 reclutas que entran en caja son declarado inútiles para el servicio 716: 317 por no dar la talla y 399 por enfermedad... En 1858, la ciudad de Berlín, no pudo cubrir el cupo de reclutas suplentes; faltaron 156 hombres." (J. v. Liebig, *Die Chemie in ihrer Anwendung auf Agrikultur und Physiologie*, 18 6 2, 7a ed., t. I, páginas 117– 18.

14 En el transcurso de este capítulo expondremos la historia de la ley fabril de 1850.

15 Sólo podremos tocar de pasada, incidentalmente, el período que va desde los orígenes de la gran industria en Inglaterra hasta 1845. El lector que desee documentarse acerca de esta época, puede consultar la obra de Engels, *Die Lage der arbeitenden Klasse in England*, (13) Leipzig, 1845 . Los *Factory Reports, Reports on Mines*, etc., que vienen publícándose desde *1845*, demuestran con cuánta profundidad ha sabido recoger Engels el espíritu del régimen capitalista de producción, y comparando, siquiera sea superficialmente, su obra con los dictámenes oficiales de la *Children's Employment Commission* (1863–67) publicados 18 ó 20 años más tarde, se ve el detalle asombroso con que este autor describe la realidad. Estos dictámenes versan sobre aquellas *ramas industriales* en que hasta 1862 no se había implantado aún la legislación fabril, ni en parte se ha hecho hasta hoy. En estas industrias, la realidad descrita por Engels no ha sufrido, pues, grandes transformaciones impuestas desde fuera. Mis ejemplos están tomados principalmente del período librecambistas *posterior* a 1848 , de aquellos tiempos paradisíacos de que cuentan tantos milagros a los alemanes esos buhoneros del librecambio, tan vocingleros como ignorantes. Por lo demás si *Inglaterra* figura *aquí* en el primer plano es sencillamente por ser la representación clásica de la producción capitalista y el único país que posee una estadística oficial y constante de las materias estudiadas.

16 *Suggestions etc., by Mr. L. Horner, Inspector of Factories*, en *"Factories regulation Act. Ordered by the House of Commons to be prínted 9. Aug.*

1859" pp 4 y 5.

17 *Reports of The Insp. of Fact. 31st Oct. 1856,* p. 35.

18 *Reports etc. 30th. April 1858,* p. 9.

l9 *Reports etc. 30th. April 1858,* p. 9.

20 Lugar citado, p. 25.

21 *Reports etc. for the half year ending 30th. April 1861*. Véase apéndice núm. 2; *Reports etc. 31st. Oct. 1862,* 7. 52, 53. En el segundo semestre 1863. las transgresiones vuelven a hacerse más reiteradas. Cfr. *Reports etc. ending 31st, Oct. 1863,* p.

7.

22 *Reports etc. 31st. Oct. 1860,* p. 23. Con qué fanatismo se defienden los obreros, según las declaraciones judiciales de los fabricantes, contra todo lo que signifique interrupción del trabajo fabril. lo indica el siguiente caso curioso: en los primeros días de junio de 1836, los *magistrates* de Dewsbury (Yorkshire) recibieron varias denuncias acusando a los propietarios de 8 grandes fábricas situadas en las cercanías de Batley de haber infringido la ley fabril. A una parte de estos caballeros se les acusaba de haber hecho trabajar a 5 muchachos de entre 12 y 15 años desde las 6 de la mañana del viernes basta las 4 de la tarde del sábado, sin más interrupciones que las estrictamente necesarias para comer y *una hora de sueño.* Y adviértase que estos muchachos ejecutaban este trabajo ininterrumpido de 30 horas en el "shoddy hole", corno llaman al infierno en que se desgarran los trapos de lana y en que hasta los obreros adultos, hundidos en un mar de polvo, desperdicios, etc., se ven obligados a trabajar con una venda sobre la boca para proteger sus pulmones. Pues bien, los señores acusados aseguraban bajo juramento – téngase en cuenta que se trataba de cuáqueros, obligados por sus escrupulosas convicciones religiosas a declarar bajo *juramento*– que, magnánima y piadosamente, habían brindado a aquellos pobres chicos cuatro horas de sueño, sin lograr vencer su testarudez. Los tribunales condenaron a los señores cuáqueros a 20 libras de multa. Dryden presentía a estos caballeros cuando decía:

Un zorro, cargado de hipocresía,

temeroso de jurar, pero capaz de mentir como el demonio mismo,

que miraba corno la cuaresma, de piadoso reojo,

y jamás se atrevía a pecar antes de haber orado.

23 *Rep. etc. 31st. Oct. 1856,* p. 34.

24 L. c., p. 35.

25 L. c., p. 48.

26 L.. c.

27 L. c.

28 *Rep. etc. 31st. Oct. 1856,* p. 48.

29 "Los minutos son los elementos de la ganancia" *Rep. of the Insp. etc. 30th. April 1860,* p. 56.

30 Este término ha adquirido carta oficial de naturaleza, tanto en las fábricas como en los informes fabriles.

31 "La codicia de los fabricantes, cuyas crueldades en la caza de ganancias no son superadas apenas por las que cometieron los españoles cuando la conquista de América en la caza del oro. "John Wade. *History of the Middle and Working Classes*, 3ª ed. Londres, 1833. p. 114. La parte teórica de este libro, que es una especie de manual de Economía política, contiene algunas cosas originales para su tiempo. por ejemplo respecto a las crisis comerciales. La parte histórica es un plagio descarado de la obra de Sir M. Eden, *History of the Poor,* Londres, 1799.

32 *Daily Telegraph de* Londres, número de 17 de enero de 1860.

33 *Cfr. Engels, Lage, etc.* , pp, 249 – 51.

34 *Childen's Employment Commission. First Report, etc.*, 1863, pp. 16. 18 y 19.

35 *Public Health, 3rd Report, etc.*, pp. 102, 104 y 105.

36 *Children's Employment Commission 1863, pp. 24. 22* y XI.

37 *L. c.*, p. XLVII

38 *L. c.*, p. LIV.

39 Ver cita anterior.

40 Expresión que no debe interpretarse en el sentido que nosotros asignamos al término de " *trabajo excedente"* . Estos caballeros consideran la jornada de 10 horas y medía como *jornada normal de trabajo,* en la que va incluida también, como es natural, el trabajo excedente. Lo demás es " *trabajo extraordinario",* un poco mejor retribuido. Más adelante, tendremos ocasión de ver que el empleo de la fuerza de trabajo durante lo que se llama *jornada normal* se paga por *menos de su valor*; de modo que eso del "trabajo extraordinario" no es más que un amaño capitalista para estrujar al obrero, más "trabajo excedente". Y la cosa no cambia de aspecto aunque la fuerza de trabajo empleda durante la "jornada normal" se retribuya en realidad íntegramente.

41 *Children's Employment Commission*, 1863, pp. 123, 124, 125, 140 y LIV.

42 El alumbre fino molido o mezclado con sal es un artículo normal en el comercio, que se conoce con el nombre, muy significativo, de *baker's stuff.*

43 Como se sabe, el hollín o negro de humo es una forma muy enérgica del carbono y constituye un abono mineral que los deshollinadores capitalistas venden a los colonos ingleses. En 1862 se planteó ante el *juryman* un proceso en que había de decidirse si el hollín mezclado sin conocimiento del comprador con un 90 por ciento de polvo y arena podía ser considerado como "verdadero" hollín en sentido "comercial" o debía considerarse como hollín falsificado en sentido "legal". Los "Amis du commerce" fallaron que se trataba de "verdadero" hollín comercial y desestimaron la demanda,

obligando encima al colono demandante a pagar las costas.

44 En un sentido sobre las "sophistications" de mercancías, el químico francés Chevalier pasa revista a unos 600 artículos, enumerando respecto a algunos de ellos, 10, *20* y hasta 30 métodos distintos de falsificación. Y el autor añade que no conoce todos los métodos ni menciona todos los que conoce. Respecto al azúcar enumera 6 falsificaciones distintas. 9 del aceite de oliva, 10 de la manteca, *12* de la sal. 19 de la leche, *20* del pan, *23* de aguardiente, *24* de la harina, *28* del chocolate. *30* del vino, *32* del café, etc. Hasta el buen Dios se halla sujeto a adulteraciones. Véase, por ejemplo, Rouard de Card, De la *faisification des* sustances sacramentales, París, *1856.*

45 *Report etc., relating to the Grievances complained of by the Journeymen Bahers, etc., Londres, 1863.*

46 Ob. cit., *First Report,* etc,, p. VI.

47 Ob. cit., p. LXXI.

48 George Read, *The History of Baking,* Londres, 1848, p. 16.

49 *Report (First), etc. Evidence.* Declaración del Cheeseman, "full priced baker", P. 108.

50 George Read, ob. cit. A fines del siglo XVII y comienzos del XVIII, los factores (agentes) que se deslizaban en todo género de industrias se denunciaban todavía oficialmente con el nombre de "Public: Nuisances". Así, por ejemplo, con ocasión de la asamblea trimestral de jueces del Condado de Sommerset, el Grand Jury elevó a la Cámara de los Comunes un

"presentment" en el cual se dice, "que estos agentes de Blackweil Hafl representan un mal público, debiendo ser perseguidos como elementos dañinos." *(The Case of our English Wool,* etc., Londres, 1685. pp. 6 y 7.) 51 *First Report,* etc., p. VIII

52 *Report of Committee on the Baking Trade in Ireland, for 1861.*

53 Lugar citado.

54 Mitin celebrado por los obreros agrícolas en Lasswade, cerca de Glasgow, el 5 de enero de 1866. (Ver *Workman's Advocate* de 13 de entro de 1886.) La creación desde fines de 1865. de una *Trades' Union* entre los obreros del campo, comenzando por Escocía, constituye un acontecimiento histórico. En uno de los distritos agrícolas más oprimidos, de Inglaterra, en Buckinghamshire. organizaron los jornaleros, en marzo de 1867, una gran huelga pidiendo que se les aumentase el jornal de 9 – 10 chelines a 12 chelines, semanales. (Por lo expuesto se ve que el movimiento del proletariado agrícola inglés, que queda totalmente interrumpido después de la represión de sus manifestaciones violentas. a partir de 1830. y sobre todo desde la implantación de la nueva ley de Beneficencia. vuelve a reanudarse en la década del sesenta hasta que. por último, en 1872 adquiere caracteres definitivos. Volveré sobre esto en el tomo II, donde me ocuparé, también de los Libros azules que vienen publicándose desde 1867 acerca de la situación del obrero agrícola inglés. Nota adicional a la 3º ed.)

55 *Reynolds Paper*, enero de 1866. Semana tras semana, este periódico publica, entre los Sensational *headings, Fearfull and fatal accidents, Appalling tragedies, etc*., toda una lista de nuevas catástrofes ferroviarias. A esto, contesta un obrero de la Borth Staffordliníe: "Todo el mundo sabe cuáles son las consecuencias, sí la atención del maquinista o del fogonero se paraliza durante un instante. ¿Y puede evitarse que esto ocurra, cuando se prolonga desmedidamente el trabajo, con un tiempo espantoso, sin pausas ni descansos? Baste tomar como ejemplo un caso que ocurre todos los días. El lunes pasado, un fogonero se hizo cargo del servicio al amanecer y lo abandonó después de 14 horas y 50 minutos de trabajo. No había

tenido tiempo de tornar siquiera el té, cuando volvieron a llamarle para ocupar de nuevo su puesto. Este hombre trabajó ininterrumpidamente 29 horas y 15 minutos. Los demás días de la semana, trabajó el siguiente número de horas: miércoles, 15: jueves, 15 horas y 35 minutos; viernes, 14 horas y medía: sábado. 14 horas y 10 minutos; en total, 88 horas y 44

minutos en una semana. Imaginaos su asombro, cuando vio que sólo le pagaban el jornal de 6 días de trabajo. Como era nuevo, preguntó cuánto era un día de trabajo. Respuesta: 13 horas, o sean 78 horas a la semana. ¿Por qué no se le pagaban, entonces, las otras 10 horas y 40 minutos? Por fin, después

de mucho batallar. consíguió que le abonasen 10 peniques más."

Periódico citado, núrnero de 4 de febrero de 1866.

56 Ver F. Engels, *Die Lage,* etc., pp.., 253 s.

57 El Dr. Letheby, médico en activo adscrito al Board of Health, declaraba, por aquel entonces:" El mínimo de aire para un adulto debiera ser: en una alcoba 300 pies cúbicos y en una sala 500 pies". El Dr. Richardson, médico mayor de un hospital inglés: "Las costureras de todas clases, modistas, bordadoras y simples aprendizas, padecen de un triple mal: exceso de trabajo, falta de aire y escasez de alimentos o malas digestiones. En general, esta clase de trabajos cuadra mejor, desde luego, a las mujeres que a los hombres. Pero, la desdicha de esta industria, sobre todo en la capital, es el hallarse monopolizada por sus buenos 26 capitalistas que, valiéndose de los resortes de poder extraídos del capital (*that spring from capital)* estrujan *economía* del trabajo (*force economy out of labour;* quiere decir que *ahorran* desembolsos a costa de derrochar fuerza de trabajo). Su fuerza se hace sentir en los ámbitos de toda esta clase de trabajadoras. Tan pronto como una modista consigue reunir un puñado de clientes, la competencia la obliga a matarse en casa trabajando, para no perderlos, y a echar sobre los hombros de sus oficiales, naturalmente, la misma carga excesiva. Si el negocio fracasa, o si no consigue establecerse por su cuenta, tiene que dirigirse forzosamente a un establecimiento, donde si el trabajo no es menor, encuentra, por lo menos un salario seguro. En estas condiciones, se convierte en una *verdadera esclava,* azotada por el oleaje de la sociedad, condenada a morirse de hambre, o poco menos, en un cuartucho estrecho y a trabajar 15, 16 y hasta 18 horas de las 24 que trae el día, en una atmósfera casi irrespirable y con un alimento que, aun suponiendo que sea bueno, no puede digerir por falta de aire puro. De estas víctimas se nutre la tisis, que no es más que una enfermedad respiratoria.

(Dr. Richardson; " Work and Overwork", en *Social Science Review,* 18 de julio de 1863.) 58 *Morning Star* de 23 de junio de 1863. El *Times* aprovechó el episodio para defender a los esclavistas norteamericanos contra Bright y compañía. Muchos entre nosotros – dice – piensan que, mientras matemos trabajando a nuestras muchachas, torturándolas con el azote del hambre, aunque no sea con el restallido del látigo, nadie tiene derecho a atacar a

sangre y fuego a familias que han nacido esclavistas, pero que, por lo menos, alimentan bien y hacen trabajar moderadamente a sus esclavos." (*Times* del 2 de julio de 1863.) En términos parecidos polemizaba el *Standard*, periódico *tory*, contra el rev.

Newman Hall: "Excomulga a los esclavistas, pero reza con esos honrados caballeros que hacen trabajar 16 horas diarias por un mísero jornal a los cocheros y conductores de ómnibus de Londres, etc. "Por último, habló el oráculo, Mr. Thomas Carlyle, de quien ya en 1850 hube de escribir yo: el genio se lo ha llevado el diablo; lo único que ha quedado es el culto."

En una breve parábola, reduce el único acontecimiento grandioso de la historia contemporánea, la guerra norteamericana de Secesión, a una rencilla entre el Pedro del Norte y el Pablo del Sur, porque aquél "alquila" a sus obreros "por días" y éste los " *alquila de por vida" (MacMillan,s Magazine, Ilias Americana in nuce*. Cuaderno de agosto de 1863 [p. 3011). Así fue como estalló, por fin, la bomba de jabón de la simpatía tory por el proletariado *del campo* – no por el de la ciudad, ¡Dios nos libre! – Y ya se ve lo que tenía dentro: *la esclavitud.*

59 Dr. Richardson, *Work and Overwork, en Social Science Review* de 18 de julio de 1863 [pp. 476 s.].

60 *Children's Employment Commission. Third Report.* Londres, 1864,

pp. IV, V, VI.

61 "En Staffordshire, lo mismo que en el sur de Gales, trabajan en las minas de carbón y en las faenas del cok, no sólo de día, sino también de noche, muchachas jóvenes y mujeres adultas. En los informes presentados al parlamento se hacen frecuentes alusiones a esta práctica abusiva, que lleva consigo grandes y manifiestos males. Estas mujeres, confundidas en el trabajo con los hombres, de los que apenas se distinguen por las ropas, negras de suciedad y de humo, se hallan expuestas a la depravación de su carácter, al perder la estimación de sí mismas, como consecuencia casi inevitable de este modo de vida tan poco femenino." L. c. p. 194, XXVI. Ver *Fourth Report (1865)*. 61, p. XIII. Y otro tanto acontece en la *fábricas* de cristal.

62 "Parece natural – declara un fabricante de acero que utiliza el trabajo nocturno de los niños – que los muchachos que trabajan por la noche no duerman de día. y jueguen y corran de un lado para otro." L. c. *Fourth Rep.* 63 . p. XIII.

Refiriéndose a la importancia de la *luz del sol* para la salud y desarrollo del cuerpo, dice un médico: "La luz influye también directamente sobre los tejidos, dándoles dureza y elasticidad. Los músculos de los animales, cuando no absorben la cantidad normal de luz, se vuelven esponjosos y poco elásticos. la fuerza nerviosa pierde su tensión por falta de estímulos, y todo lo que se está desarrollando se hace raquítico En los niños, es absolutamente necesario para la salud el contacto con la luz del día, en abundante cantidad. y con los rayos directos del sol, durante una parte del día. La luz ayuda a transformar las comidas en sangre sana y plástica, y endurece las fibras, una vez formadas. Actúa. además. como excitante sobre los órganos de la vista, provocando así una mayor actividad en distintas funciones cerebrales." Mr. W. Strange, médico mayor del "Hospital General" de Worcester, de cuya obra sobre "La Salud" *(1864)* tomamos el pasaje anterior. escribe, en una carta a uno de los comisarios investigadores, Mr. White: 'En Lancasbire, he tenido hace tiempo ocasión de observar los efectos que ejerce el trabajo nocturno sobre los niños empleados en las fábricas y, *contra lo que suelen asegurar algunos patronos*, declaro resueltamente que la salud de los niños salía rápidamente quebrantada." (L. c. *284, p. 55.)* El hecho de que estos temas puedan suscitar una controversia seria demuestra mejor que nada cómo influye sobre las *funciones* cerebrales de los capitalistas y de tus retainers el régimen de producción del capitalismo.

63 L. c. 5 7. p. XII.

64 L. c. *(4th Rep. 1865)* 58, p.XII.

65 L. c.

66 L. c., p. XIII. Se comprende perfectamente que el nivel cultural de estas "fuerzas de trabajo" sea el que se desprende de los siguientes diálogos mantenidos con uno de los comisarios investigadores. "Jeremias Haynes, 12 años... Cuatro por cuatro son ocho, y cuatro cuartos (4 fours) 16... Un rey. según él, es el que tiene todo *el* dinero y el oro (A king is hira that has all the

money and gold). Tenemos un rey, que dicen que es una reina, a la que llaman princesa Alejandra. Dicen que se ha casado con el hijo de la reina. Una princesa es un hombre." W. Tumer, 12 años: "No vivo en Inglaterra., Creo que existe un país llamado así, pero es la primera vez que oigo hablar de él." John Morris, 14 años: "He oído decir que Dios hizo el mundo y que ahogó a todos los seres, menos a uno, que creo era un pajarito" Wiliam Smith, 15 años: "Dios hizo el hombre y el hombre hizo a la mujer." Edward Taylor, 15 años: No sé nada de Londres." Henry Matthewman, 17 años: "Voy a veces a la iglesia... Predican mucho acerca de un tal Jesucristo, pero no recuerdo ningún otro nombre, ni sé decir tampoco nada de quién era aquél. No fue asesinado, sino que murió como todo el mundo. No era como los demás en cierto modo, porque era en cierto modo religioso y los demás no lo es" (*He was not the same as other people in sorne ways, because he was religious in some ways, and other isn't" (1 c. 74, p. XV). "* El diablo es una buena persona. No sé dónde vive. Cristo era un mal sujeto" *(The devil is a good person. I don't know where he lives. Christ was a wickled man). "* Esta muchachita (10

años) apenas deletrea *Good dog* y no sabe cómo se llama la reina." *(Ch. Empl. Comm.,* ver Rep. *1866. p. 55,* n. *278.)* El mismo sistema de las fábricas metalúrgicas a que nos referimos, impera en las *fábricas de cristal y de papel.* En las fábricas *de* papel, donde éste se fabrica por medio de máquinas, es corriente el trabajo nocturno para todas las manipulaciones, salvo la de clasificar los trapos. En algunos casos. el *trabajo nocturno* se mantiene sin interrupción toda la semana, por medio de turnos; lo corriente es que dure desde el domingo por la noche hasta las *12* de la noche del sábado siguiente. El equipo que tiene el turno de día trabaja *5* jornadas de 12 horas y una de *18, y el* del turno de noche, 5 noches de *12* horas y uno de *6* a la semana. En otros casos, los equipos trabajan *24* horas seguidas en los días de relevo. Un turno trabaja 6 horas el lunes y 8 el sábado, para completar las *24.* Otras veces, se introduce un sistema intermedio, en que todos los que tienen a su cargo las máquinas de fabricación de papel trabajan 15 a 16 horas diarias. A juicio de Mr. Lord, comisario investigador, este sistema reúne todos los abusos de los sistemas de relevos de *12* y 24 horas. Bajo este régimen nocturno, trabajan niños menores de 13 años, jóvenes menores de *18* y mujeres. A veces, en el sistema de las 12 horas, tenían que trabajar en doble turno de 24

horas, por ausencia de los que habían de relevarles. Testigos presenciales declaran que los muchachos y las chicas *trabajan con gran frecuencia horas extraordinarias,* que llegan a veces hasta una jornada de 24 e incluso de 26 horas ininterrumpidas de trabajo. En el proceso "continuo e inmutable" de las fábricas de cristal, nos encontramos con muchachas de 12 años que trabajan todo el mes a razón de 14 horas diarias, "sin ningún descanso ni pausa periódicos, fuera de 2 o a lo sumo 3 medias horas para las comidas. En algunas fábricas en las que se ha abandonado por completo el trabajo nocturno como régimen normal, se trabaja una cantidad espantosa de horas extraordinarias, trabajo que se realiza "frecuentemente en

las condiciones más sucias, calurosas y monótonas" *(Children's employment Commission, Report iv,* 1865, PP. XXXVIII y XXXIX.

67 *Fourth Report,* etc. 1855, 79, p. XVI

68 L. c., 80, p. XVI.

69 L. c., 82, p. XVII.

70 "En nuestra época, tan reflexiva y razonadora, no llegará muy allá quien no sepa aducir *una razón fundada* para todo, por muy malo y errado que ello sea. Todo el mal que se ha hecho en el mundo, se ha hecho por razones fundadas" (Hegel, *Enzyklopädie,* primera pare: Lógica, p. 259).

71 Children's employment Commissíon. *IV Report 1865,* p. 85. Saliendo al paso de otra tierna preocupación semejante de los señores *fabricantes de vidrio,* quienes alegan que es *imposible* dar a los niños *horas fijas y constantes para comer*. pues esto haría que se tradujese en una *pura pérdida o se destruyese* una determinada cantidad de calor irradiada por los hornos, contesta el comisario investigador White, sin dejarse conmover en lo más mínimo. como los Ure, los Senior, etc., y sus menguados imitadores alemanes del corte de Roscher. por la "prudencia". la "abstinencia" y el "ahorro" de los capitalistas cuando se trata de *su dinero,* que se convierten en "derroche" verdaderamente orgiástico cuando se trata de *vidas humanas*:

"Puede que, al conceder a los obreros horas fijas y constantes para las comidas, se *destruya una determinada cantidad de calor* que exceda del

límite normal, pero, aun tasándola en *dinero*, esta pérdida no representa nada si se la compara *con la destrucción de energías vitales* ('the waste of animal power') que se produce actualmente en nuestro reino por el hecho de que a los niños que trabajan en las fábricas de vidrio y que se hallan en pleno desarrollo no se les deje tiempo ni siquiera para ingerir y digerir cómodamente sus comidas" (L. c., p. XLV). ¡Y esto ocurría en el "progresivo" año de 1865! Aparte del desgaste de fuerzas de alzar y transportar objetos, en las fábricas de botellas y de vidrio denso estos niños tienen que correr de 15 a 20 millas (inglesas) en 6 horas, durante la ejecución de sus trabajos. Trabajos que duran con frecuencia de 14

a 15 horas diarias. En muchas de estas fábricas de cristal rige, como en las hilanderías de Moscú, el sistema de *los turnos de 6 horas*. "Durante el período de trabajo de la semana, el descanso ininterrumpido más largo es de 6 horas, de las que hay que descontar el tiempo de ir a la fábrica y volver de ella, lavarse, vestirse y comer, operaciones todas que suponen tiempo.

Con todo esto, el descanso se reduce a su más mínima expresión. No queda tiempo para jugar ni para respirar aire libre, como no sea a costa de quitárselo al sueño, tan necesario para niños obligados a trabajar de un modo tan duro y en una atmósfera tan calurosa... Y, con ser corto, este sueño se ve interrumpido con frecuencia durante la noche por el nerviosismo, o por el ruido de fuera durante el día." Mr. White cita casos de muchachos que hubieron de trabajar 30 horas seguidas, y otros de niños de 12 años obligados a trabajar hasta las 2 *de la mañana*, para reanudar el trabajo a las 5, después de dormir 3 horas (!) en la misma fábrica. "La cantidad de trabajo que desarrollan los chicos, las muchachas y las mujeres al cabo de su jornada (*spell of labour*) díurna o nocturna, es fabulosa", dicen los redactores del informe general, Tremenheere y Tufnell (L. cit., pp. XLIII y XLIV). Y mientras ocurren estas cosas, el capitalista fabricante de vidrio, tan

"ahorrativo",vuelve tal vez del club a su casa dando traspiés, un poco marcado por el vino de Oporto y tarareando mecánicamente la canción: *Britons never, never shall be slaves!* (58)

72 En Inglaterra, por ejemplo, en el campo, todavía hay de vez en cuando obreros condenados a pagar una multa por profanar el domingo trabajando en el huertecillo pegado a su casa. Este mismo obrero se ve *castigado* por

incumplimiento de contrato si un domingo dejo de acudir a la fábrica de metal, de papel o de cristal, aunque sea por una manía religiosa. El ortodoxo parlamento inglés cierra los ojos ante las profanaciones del domingo siempre y cuando que se cometan para la incrementación del capital. En un memorial (agosto de 1863) en el que los jornaleros *que trabajan en las tiendas de pescado y aves de Londres piden que se suprima el trabajo dominical,* se dice que estos asalariados trabajan 15 horas diarias por término medio durante los seis primeros días de la semana, y los domingos de 8 a 10 horas. De este memorial se deduce, además, que el "trabajo dominical" de los jornaleros peticionarios excita más todavía la glotonería quisquillosa de los beatos aristocráticos de Exeter Hall. Estos "devotos", tan celosos "in cute curanda" (59), se mantienen fieles a su cristianismo gracias a la resignación con que el exceso de trabajo, las privaciones y el hambre de otros. *Obsequium ventris istis* (es decir, de los derechos) *perniciosus est.* (60)

73 "En nuestros anteriores informes, reproducíamos las declaraciones de diversos fabricantes expertos, a juicio de los las horas extraordinarias... encierran, indiscutiblemente, el peligro de agotar prematuramente las *energías de los trabajadores."*

Child. Empl. Comm. IV Report 1865, 64, p, XIII.

74 *Cairnes, The Slave Power,* pp. 110- 11 .

75 John Ward, *History of the Borough of Stoke - upon - Tren t,* Londres 1843, p. 42.

76 Discurso pronunciado por Ferrand en la Cámara de los Comunes el 27 de abril de 1863.

77 "That the manufacturers would absorb it and *use it up.* Tales fueron, al pie de la letra, las palabras de los fabricantes de algodón." L. cit.

78 L. cit. Pese a su buena voluntad, Villiers se vio "legalmente" en el trance de tener que denegar la pretensión de los

fabricantes. Sin embargo, estos caballeros alcanzaron sus objetivos gracias a la buena disposición de la administración *local* de beneficencia. A. Redgrave,

inspector de fábricas, asegura que, esta vez, el sistema según el cual los huérfanos e hijos de pobres eran considerados "'legalmente" como aprendices, "no llevaba aparejados los viejos abusos" (acerca de estos

"abusos" véase la obra de Engels, *Die Lage der arbeitenden Klasse*, etc.). "si bien es cierto que en un caso -respecto a las mujeres jóvenes que habían sido traídas a Lancashire y Cheshire desde los distritos agrícolas de Escocia - se abusó del sistema". Este "sistema" consiste en que el fabricante contrate para un determinado período con las autoridades de las casas de beneficencia, comprometiéndose a alimentar, vestir y alojar a los niños y a darles una determinada cantidad de dinero.

La siguiente observación de Mr. Redgrave suena un tanto extraña, sobre todo si se tiene en cuenta que el año 1860 fue algo único aun en la era de prosperidad de la industria algodonera inglesa y que, además, los salarios estaban por aquel entonces extraordinariamente altos, ya que la enorme demanda de trabajo tropezaba en Irlanda con un movimiento de despoblación y en los distritos agrícolas de Inglaterra y Escocia con una corriente de emigración sin precedente hacia Australia y América, y además con el *descenso positivo de la población* en algunos distritos agrícolas ingleses, descenso originado, en parte, por quienes habían conseguido destrozar las energías vitales del pueblo, y en parte por el agotamiento anterior de la población disponible gracias a los traficantes en carne humana. Pues bien, a pesar de todo *esto,* dice Mister Redgrave: "Este género de trabajo [el de los orfelinatos y casas de beneficencia] sólo se busca, sin embargo, cuando no te consigue. encontrar otro, pues se trata de *trabajo caro* (high - priced labour). El salario corriente de un muchacho de 13 años vienen a ser 4 chelines semanales: pero el alojar, vestir, dar de comer, asistir médicamente y vigilar a 50 o 100 muchachos de éstos, dándoles además una pequeña cantidad en dinero, no se hace con otros 4 chelines por cabeza a la semana" *(Rep. of the Insp. of Factories for 30 th April 1860,* p. 27). Mister Redgrave se olvida de decirnos cómo se las arreglan los propios obreros para dar todo eso a sus chicos con los 4 chelines de su jornal, si los fabricantes no pueden conseguirlo tratándose de alojar, dar de comer y vigilar a 50 o 100 chicos juntos. Para prevenir las falsas conclusiones que pudieran deducirse de lo dicho en el texto, advertiré aquí que la *industria algodonera inglesa,* después de sometida a la ley fabril de 1850, con su reglamentación de las horas de

trabajo, etc., puede ser considerada como la *industria modelo* de Inglaterra. El obrero inglés de esta rama industrial está en todos los respectos muy por encima de su hermano continental. "El obrero fabril prusiano trabaja, por lo menos, 10 horas más a la semana que su rival inglés, y si, al volver a casa, se sienta a trabajar en su propio telar, desaparece hasta este límite puesto a sus horas de trabajo adicionales" *(Rep. of the Insp. of Fact. 31 st Oct. 1855,* p.

103). Redgrave, el inspector fabril que citábamos más arriba, viajó por el continente, después de la exposición industrial de 1851, especialmente por Francia y, Prusia, para investigar el estado de las fábricas de estos países. He aquí lo que dice del obrero fabril prusiano: "Percibe el salario estrictamente indispensable para comer y para procurarse las pocas comodidades a que está acostumbrado y con las que está contento... Vive peor y trabaja más que su rival inglés." *(Rep. of the Insp. of Fact. 31 st Oct. 1853,* p. 85.)

79 "Los obreros a quienes se hace trabajar con exceso mueren con asombrosa rapidez; pero las vacantes de los que perecen son cubiertas rápidamente sin que el *frecuente cambio de personajes* introduzca ningún cambio en la escena." *England and America,* Londres, 1833, t. I, p. 55 (Autor, E. G. Wakefield.

80 Véase *Public Health. Sixth Report of the Medical Officer of the Privy Council 1863*. Publicado en Londres, 1864. Este dictamen trata especialmente de los obreros agrícolas. "Se ha presentado al condado de Southerland como una comarca muy mejorada, pero una reciente investigación ha descubierto que, en distritos tan famosos en otro tiempo por la belleza de sus

hombres y la bravura de sus soldados, los habitantes han degenerado en una raza flaca y raquítica. En los sitios más sanos, en las vertientes de las colinas que miran al mar, sus niños tienen unas caras tan delgados y tan pálidas como sólo se encuentran en la atmósfera pestilente de la peor callejuela de Londres" (Thornton, *Over - Population,* etc., pp. 74 s.) . No tienen, en realidad, nada que envidiar a los 30,000 "gallant Highlanders" que Glasgow aprisiona en sus *wynds y closes,* revueltos con ladrones y rameras.

81 "Aunque la salud de la población es un elemento importantísimo de la riqueza nacional, no tenemos más remedio que reconocer que los capitalistas

no se sienten mayormente inclinados a conservar y apreciar este tesoro en todo lo que vale...

los miramientos hacia la salud del obrero tuvieron que serles impuestos por la ley a los fabricantes" (Times de 5 de noviembre de 1861). "Los hombres de West Riding se convirtieron en fabricantes de paños de toda la humanidad... se sacrificó la *salud* del pueblo obrero y la raza habría degenerado en un par de generaciones, a no haber sobrevenido la reacción. Hubieron de limitarse las horas de trabajo de los niños, etc.". (*Report of the Registrar General for October 1861*).

82 Así, nos encontramos, por ejemplo, con que, a *comienzos* de 1863, 26 casas industriales, propietarias de grandes alfarerías en Staffordshire, entre ellas las de J. Wedgwood e Hijos, piden en un memorial la *intervención violenta del Estado.* Alegan que la "competencia" con otros capitalistas no les permite restringir *voluntariamente* las horas de trabajo de los niños, etc. "Por tanto, deplorando mucho los abusos a que más arriba hacemos referencia, reconocemos que sería *imposible* impedirlos por medio de *ninguna clase de acuerdos entre los fabricantes*... Teniendo en cuenta todo esto, hemos llegado a la convicción de que es indispensable dictar una ley obligatoria". *Child. Empl. Comm. ist Rep. 1863,* pág. 322.

Adición a la nota anterior. Un ejemplo mucho más sorprendente nos lo ofrece un recientísimo pasado. La alta cotización del algodón, en una época de auge febril de los negocios, llevó a los propietarios de las fábricas textiles de Blackburn a reducir de mutuo acuerdo, durante un corto período de tiempo, las horas de trabajo. El plazo fijado expiraba, aproximadamente, a fines de noviembre (de 1871). Entretanto, los fabricantes más ricos, que combinan la rama de hilado con la textil, se aprovecharon del descenso de la producción determinado por aquel acuerdo, para extender el radio de sus negocios, consiguiendo de este modo grandes ganancias a costa de los pequeños industriales. Estos, viéndose perdidos, se dirigieron a los obreros, les animaron a desarrollar una campaña seria de agitación por la jornada de 9 horas y les prometieron ayudarles financieramente en esta campaña.

83 Estos estatutos obreros, con los que nos encontramos también, por la misma época, en Francia, los Países Bajos, etc., no fueron derogados formalmente en Inglaterra hasta 1813, cuando ya hacía muchísimo tiempo

que las condiciones reales de la producción los habían desplazado.

84 "Ningún niño *menor de 12 años* puede trabajar en una fábrica *más de 10 horas al día.* " "General Statutes of *Massachusetts"* 63, cap. 12. (Estas Ordenanzas fueron decretadas en 1836. debiendo regir hasta 1858.) "En todas las manipulaciones de la industria del algodón, la lana, la seda, el papel, el cristal y el lino, deberán considerarse jornada de trabajo legal aquellos trabajos que puedan ejecutarse en el transcurso de 10 horas diarias." Además, se ordena que en lo sucesivo no se retenga ni obligue a ningún obrero joven menor de 10 años, que trabaje en una fábrica, a trabajar más de 10

horas diarias o 60 semanales: y finalmente, que en lo sucesivo no se podrá admitir a trabajar en las fábricas de este Estado a ninguna persona menor de 10 años, *State of New Jersey. An act of limit the hours of labour etc., 6 1 and 62*. (Ley de 11 de marzo de 1855.) "Ningún obrero joven mayor de 12 y menor de 15 podrá trabajar en ninguna fábrica *más de 11 horas diarias, ni antes de las 5 de la mañana ni después de las 7 y media de la noche." Revised Statutes of the States of Rhode Island,* etc., cap. 39, f 23, 1 de julio de 1857.

* Es decir, ley dictada en el año 23 del gobierno de Eduardo III. (Ed.)

85 *Sophisms of Free Trade, 7ª* ed. Londres, 1850, p. 205. Por lo demás, el mismo *tory* reconoce que "las leyes parlamentarias que regulan los salarios *contra* los obreros y a *favor* de los patronos rigieron durante el largo período de 464

años, La población creció, y estas leyes acabaron haciéndose superfluas y gravosas". (L. cit., p. 206.) 86 J. Wade observa, con. razón, refiriéndose a *este* estatuto: "Del estatuto de 1496 se desprende que el alimento se considera como equivalente del tercio de los ingresos de un artesano y de la mitad de los ingresos de un obrero agrícola, lo cual revela que existe entre los obreros un grado mayor de independencia que el que en realidad existe, pues el alimento de los obreros manufactureros y agrícolas representa una proporción mucho mayor respecto a sus salarios." (J. Wade, *History*,

etc., pp. 24 y 577.) La versión de que esta diferencia responde tal vez a la diferencia proporcional de precios entre los artículos de comer y los de vestir,

no resiste a la mirada más superficial: *Chronicon Pretiosum,* etc., por el obispo Fleetwood. 1ª ed. Londres, 1707, 2º ed. Londres, 1745.

87 W. Petty, *Political Anatomy* of *lreland,* 1672, Ed. 1691, p. 10.

88 *A Discourse on the Necessity* of *Encouraging Mechanic Industry,* Londres, 1689. p.13. Macaulay, que tanto ha falseado la historia de Inglaterra en interés de los *whigs* y de la burguesía, declama: "En el siglo XVII reinaba, en un grado casi inverosímil para el estado de la industria en aquel entonces, la práctica de poner a trabajar a los niños en edad temprana. En Norwich, capital de la industria algodonera, se consideraba apto para el trabajo a un niño de 6 años. Diversos escritores de la época, entre ellos algunos a quienes se consideraba como extraordinariamente sensibles, exponen con 'exultation'

(fruición) el hecho de que en aquella ciudad solamente los niños y las muchachas creasen una riqueza que representaba 12,000 libras esterlinas al año, después de cubrir los gastos de su sustento. Cuando más ahondamos en la historia del pasado, más razones encontramos para rechazar la opinión de los que creen que nuestra era es fructífera en nuevos males sociales... Lo nuevo es la inteligencia que descubre el mal y el sentido de humanidad que sabe curarlo." (*History of England,* t. I, p. 419.) Macaulay habría podido seguir informando que, en el siglo XVII, los "amis du commerce", hombres

"extraordinariamente sensibles", relataban con "exultation" cómo en una casa de beneficencia de Holanda trabajaba un niño de 4 años, y que este ejemplo de "vertue mise en pratique", había recorrido, como un modelo, todas las obras de escritores humanitarios a la Macaulay, hasta llegar a los tiempos de Adam Smith. Es cierto que. al *surgir la manufactura,* se presentaron, a diferencia de lo que ocurría bajo el *artesanado, huellas* de explotación infantil, fenómeno que se había dado siempre hasta un cierto grado entre los campesinos, con tanta mayor agudización cuanto más duro era el yugo que pesaba sobre el labriego. La *tendencia del capital* es innegable; no obstante, los hechos tienen todavía el mismo carácter de rareza que los fenómenos de niños nacidos con dos cabezas. Por eso los clarividentes "amis du commerce" los registran con

"exultation", como algo muy notable, recomendándolo a la admiración e imitación de los contemporáneos y de la posteridad. El mismo sicofante y

retórico escocés Macaulay dice: "Hoy, sólo se oye hablar de retroceso y sólo se ve por todas partes progreso." ¡Qué ojos. y sobre todo, qué oídos, los suyos!

89 Entre los acusadores de los obreros, no hay ninguno más agrio que el anónimo autor de *Essay on Trade and Commerce, containing Observations on Taxes,* etc., Londres, 1765 al que nos referimos en el texto. En la misma línea, sigue Polonius Arthur Young, el inefable charlatán estadístico. Entre los defensores de los obreros. tenemos en primer lugar a Jacob Vanderlint, en *Money answer all things, Londres* 1734, al rev. Nathanael Forster en *An Enquiry into the Causes of the Present High Price of Provisions,* Londres, 1767, al Dr. Price y sobre todo a Postlethwayt, tanto en el Suplemento a su *Universal Dictionary of Trade and Commerce* como en su *Great Britain's Commercial Interest explained and improved,* , 2º

ed. Londres, 1755. En cuanto a los hechos, éstos aparecen confirmados en muchos otros escritos de la época, entre otros por Josiah Tucker.

90 Postlethwayt, ob. cit., *First Preliminary Discourse,* p. 14.

91 *An Essay,* etc., El mismo nos dice (en la p. 96) en qué consistía, ya en 1770, "la suerte" de los *obreros agrícolas* ingleses. Sus fuerzas de trabajo ("their working powers "), se hallan siempre en tensión hasta no poder más ("on the stretch") ; no pueden vivir peor de lo que viven ("they cannot live cheaper than they do") ni trabajar más de lo que trabajan"

(nor work harder").

92 El protestantismo desempeña un papel importante en la génesis del capital, aunque sólo sea por el hecho de haber transformado en días de labor la mayor parte de las fiestas tradicionales.

93 *An Essay,* etc., pp. 15, 41, 96, 97, 55, 57.

94 *Ob. cit.,* p. 69. Jacob Vanderlint declaraba ya en. 1734 que el secreto de las quejas capitalistas acerca de la haraganería del pueblo obrero estaba sencillamente en que exigían 6 días de trabajo en vez de 4 por el *mismo jornal.*

95 *An Essay*, etc.. p. 242: "Esta *Casa de trabajo ideal* debe convertirse en una 'Casa de terror' y no en un refugio para los pobres, donde éstos vengan a comer abundantemente, a vestirse a lo grande y a trabajar poco."

96 "En esta casa de trabajo ideal, el pobre deberá trabajar 14 horas al día, concediéndole las horas adecuadas para las comidas, de modo que quedan 12 horas de trabajo neto" (ob. cit.). "Los franceses - dice el autor" se ríen de nuestras entusiastas ideas acerca de la libertad" (ob. *cit.* , p. 78).

97 "Se resistían a aceptar una jornada de más de 12 horas de trabajo, sobre todo porque esta jornada era lo único que les quedaba ya de la legislación de la república." (*Rep. of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1856*, p. 80). La ley francesa de 5 de septiembre de 1856 sobre la jornada de 12 horas. edición aburguesada del decreto dado por el gobierno provisional el 2 de marzo de 1848, era aplicable a *todos los talleres sin distinción*. Antes de esta ley, en Francia la jornada de trabajo era ilimitada. En las fábricas se trabajaban 14. 15 y más horas al día. Véase M. Blanqui, *Des Classes øuvrières en France, pendant l'année 1848*. M. Blanqui, el economista, no el revolucionario, había recibido del gobierno el encargo de investigar la situación de los obreros.

98 Bélgica se acredita también como *Estado burgués* modelo, en lo que respecta a la reglamentación de la jornada de trabajo. Lord Howard de Welden. ministro plenipotenciario inglés en Bruselas, informa al Foreign Office, con fecha 12 de mayo de 1862: "El ministro Rogier me ha dicho que el trabajo infantil no se halla reglamentado por ninguna ley general ni por estatutos de carácter local: que hace tres años que el gobierno se debate en cada legislatura con la idea de someter a la Cámara una ley sobre esta materia, pero que siempre se ha interpuesto ante ese propósito el temor celoso de que tal ley se halle en *contradicción con el principio de la libertad absoluta de trabajo."* (!) 99 "Es, sin duda alguna, deplorable que haya una clase de personas obligada a torturarse durante 12 horas diarias. Si a esto añadimos las horas de las comidas y el tiempo que se invierte en ir y venir a la fábrica, tendremos un total de 14 horas, de las 24 que abarca el día...Aparte de las razones de salud. espero que nadie se negará a reconocer que, desde el punto de vista moral, esta absorción tan completa del tiempo de las clases trabajadoras, que dura sin interrupción desde la temprana edad de 13 años, y en las industrias "libres" desde antes aún, es extraordinariamente nociva y

representa un espantoso mal, . . En interés de la moral pública, para educar a una población apta y dar a la gran masa del pueblo un goce razonable en la vida, hay que luchar por que en todas las ramas industriales se deje una parte del día para recreo y descanso." (Leonhard Horner.

en *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Dec.* 1841)

100 Véase *Judgement o* f Mr. J. H. *Otwey, Belfast, Hilary Sessions, County Antrim,* 1860.

101 Es muy característico del régimen de Luis Felipe, el *roi burgeois, que* la única ley promulgada durante su reinado, la ley de 22 de marzo de 1841, no llegase *jamás* a aplicarse. Y esta ley sólo afecta al *trabajo infantil*. Fija 8 horas como tasa máxima para el trabajo de los niños mayores de 8 y menores de 12 años, 12 horas para los mayores de 12 y menos de 16, etc., y autoriza numerosas excepciones, que hacen lícito el trabajo nocturno aun para niños de 8 años. En un régimen como aquél, en que no había ni una rata que no estuviese vigilada policíacamente, la fiscalización e imposición de esta ley se dejaba a la buena voluntad de los "amis du commerce." En 1853 se nombró, en un solo departamento, en el departamento del Norte, el *primer* inspector de gobierno retribuido. No menos característico del desarrollo de la sociedad francesa en general es el hecho de que la ley de Luis Felipe siguiese manteniéndose como ley *única* hasta la revolución de 1848, en medio de toda la maraña de leyes salidas de la fábrica legislativa.

102 *Rep.* o *f Insp. of Fact. 30 th April 1860,* p. 51 .

103 Legislation is equally necessary for the prevention of death in any form in which it can be prematurely inflicted, and certainly *this* must be viewed *as most cruel mode* of inflicting it.

104 *Rep. of Insp, of Fact. 31 st Oct. 1849, p. 6.*

105 *Rep. of Insp. of Fact 31 st Oct. 1848, p. 98.*

106 Por lo demás Leonhard Horner emplea oficialmente el término de *nefarius practice (Reports Insp. of Fact. 31 st Oct.*

1859, p. 7).

107 *Rep. etc. for 30 th 1844, p. 15.*

108 La ley autoriza para hacer trabajar a los niños más de 10 horas, siempre y cuando que no trabajen en días seguidos, sino un día sí y otro no. En general, esta cláusula no surtió efecto alguno.

109 "Como una reducción de sus horas de trabajo determinaría la necesidad de colocar a un número [de niños], se pensó que la *afluencia adicional de niños de 8 y 9 años* cubriría esta mayor demanda." *(Resp. etc. for 30 th, 1844,* p. 13.) 110 *Rep. of Insp. of Fact. 12 st Oct. 1848,* p. 16.

111 "Me encontré con que a obreros a quienes se venían abonando 10 chelines semanales se les descontaba 1 chelín por la rebaja de salarios del 10 por ciento y 1 chelín y 6 peniques por la reducción de horas de trabajo: es decir, 2 chelines y 6

peniques en total. Y, a pesar de esto, la mayoría seguía fiel a la ley de las diez horas." (L. cit.) 112 "Cuando firmé la petición, dije que no obraba bien. - Entonces, ¿por qué? la firmó? -Porque, si me hubiera negado a firmarlo, me habrían puesto en la calle. El peticionario se sentía realmente "oprimido", pero no precisamente por la ley fabril." (L cit.)

113 *Rep. of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1848,* p. 17. En el distrito de Mr. Horner se tomó declaración de este modo a 10.720

obreros adultos de 181 fábricas. Sus declaraciones constan en el Apéndice del informe fabril referente al semestre que finaliza en octubre de 1848. Estas declaraciones testifícales contienen también datos muy interesantes en otros aspectos.

114 L. cit. Véanse las declaraciones recogidas por el propio Horner, núms. 69, 70, 71, 72, 92 y 93, y las recogidas por el subinspector A., núms. 51, 58, 59, 62 y 70 del "Apéndice". Hay, incluso, un fabricante que llega a confesar toda la verdad.

Véase núms. 14 y 265, 1. Cit.

115 *Reports etc. for 31 st October 1848,* pp. 133-34 .

116 *Reports etc. for 30 th April 1848,* p. 47 .

117 *Reports etc. for 3]st Oct. 1848,* p. 130.

118 L. cit., p. 42.

119 *Reports etc. for 31 st Oct. 1850,* pp. 5 y 6 .

120 El carácter del capital es idéntico en todas partes, lo mismo bajo sus formas primitivas y rudimentarias que en sus manifestaciones más progresivas. En el Código que imponía al territorio de Nuevo México la influencia de los esclavistas, poco antes de que estallase la guerra de Secesión, se dice: el obrero, durante el tiempo que el capitalista ha comprado su fuerza de trabajo " *es su dinero"* (del *capitalista) (The labourer is bis (the capitalist's) money).* Es la misma idea que profesaban los patricios romanos. El *dinero* prestado por ellos a los plebeyos se convertía, a través de los víveres comprados con él, en carne y sangre del deudor. Por tanto, "esta carne y esta sangre" era "su dinero". De aquí la shylockiana ley de las XII Tablas. La hipótesis de Linguet, según la cual los acreedores patricios organizaban de tarde en tarde, del otro lado del Tíber, banquetes de carne asada de deudor, hay que ponerla tan en tela de juicio como la hipótesis de Daumer acerca de la última cena de Cristo.

121 *Reports etc. for 30 th April 1848,* p. 28.

122 Así se expresa, entre otros, el filántropo Asworth, en una carta repugnante y llena de beatería dirigida a Leonhard Horner *(Reports etc. April 1849,* p. 4).

123 L. cit., p, 134.

124 L. cit., p. 140.

125 Estos *county magistrates, los great* unpaid (69) como los llama W. Cobett, son una especie de jueces de paz sin sueldo, nombrados entre las personas de respeto de los condados. Constituyen en realidad, la justicia

patrimonial de las clases gobernantes.

126 *Reports etc., for 30 th April* 1849, pp. 21 y 22. Ver otros ejemplos semejantes en este mismo informe, pp. 4 y 5.

127 Por los arts. 1 y 2 del Wílliam IV, c. 24, p. 10. conocido por el nombre de Sir John Hobhouse's Factory Act, se prohibe que ningún propietario de una fábrica de hilados o tejidos de algodón, ni padre, hijo o hermano suyo, actúe como juez de paz en asuntos que afecten a las leyes fabriles.

128 L. Cit.

129 *Reports etc., 30 th April 1849,* p. 5 .

130 *Reports etc., for 31 st Oct. 1849,* p. 6 .

131 *Rep. etc. 30 th April 1849,* p. 21 .

132 *Rep. etc., 1 st Dec. 1848,* p. 95 .

133 Ver *Reports etc., for 30 th April 1849,* p. 6 y el prolijo análisis del "shifting system" por los inspectores de fábrica Howell y Saunders en *Reports etc., for 3 1 st Oct. 1848.* Ver también el mensaje dirigido a la reina en la primavera de 1849

por el clero de Ashton y su comarca contra el "shift system".

134 Ver por ejemplo *The Factory Question and the Ten Hours Bill,* por R. H. Greg [Londres], 1837.

135 F. Engels, "Die englische Zehnstundenbill" (en la *Neue Rheinische Zeitung. Politisch-ökonomische Revue,* editada por C. Marx cuad. de abril de 1850, p. 13). Este "alto" tribunal fue el mismo que durante la guerra norteamericana de Secesión descubrió en el texto legal no sé qué argucía de expresión que le permitió volver completamente del revés la ley dada contra el armamento de buques piratas.

136 *Rep. etc., for 30 th April 1850.*

137 En invierno, la Jornada de trabajo puede quedar enclavada entre las 7 de la mañana y las 7 de la noche.

138 "La ley actual (la de 1850) era una *transacción* por la que los obreros renunciaban a los beneficios de la *ley de las diez horas* a cambio de la *ventaja* que suponía el que el trabajo de aquellos cuya jornada se hallaba legalmente limitada *comenzase y terminase al mismo tiempo*" (*Reports etc. for 30 th April 1852*, p. 14).

139 *Reports etc. for 30 th Sept. 1844*, p. 13.

140 L. Cit.

141 *The delicate texture of the fabric in which they were employed requiring a lightness of touch, only to be adquired by their early introduction to these factories. Rep. etc. for 30 th Sept. 1844*, p. 20.

142 *Reports etc. for 31 st 1861*, p. 26.

143 L. cit., p. 27. En general, el nivel físico de la población obrera sometida a la ley fabril ha mejorado. Todos los testimonios médicos coinciden en apreciarlo así, y yo he llegado también a esta convicción por la observación personal, en diversas épocas. Sin embargo, y prescindiendo del aterrador coeficiente de mortalidad de los niños durante los primeros años, los informes oficiales del Dr. Greenhow señalan el nivel inferior de salubridad de los distritos fabriles, comparados

con los "distritos agrícolas de salud normal". Sirva de prueba y a modo de ejemplo, el siguiente cuadro, tomado de un informe de 1861:

Porcentaje de

Coeficiente de

Nombre del

Coeficiente de

Porcentaje de

Clase de trabajo

obreros varones mortalidad en

distrito

mortalidad en

mujeres

de las mujeres

adultos

enfermedades

enfermedades

empleadas en las

empleados en las del pulmón por

del pulmón por manufacturas

manufacturas

cada 100.000

cada 100.00

hombres

hombres

14,9 593 Wigan

644 18,0 Algodón

42,6 708 Blackburn

734 34,9 Algodón

37,3 547 Halifax

564 20,4 Estambre

41,9 611 Bradford

603 30,0 Estambre

31,0 691 Macclesfield 804

26,0

Seda

14,9 588 Leck

705 17,2 Seda

36,6 721 Stoke-upon-

665 19,3 Loza

Trent

30,4 726 Woolstanton

727 13,9 Loza

----- 305 Ocho

distritos

340 -----

agrícolas sanos

144 Sabido es cómo se resistieron los "librecambistas" ingleses a renunciar a los aranceles protectores para la manufactura de la seda. No les importa tanto proteger a la industria nacional contra las importaciones franceses como dejar sin protección a los niños fabriles ingleses.

145 *Reports etc. for the 30 th April 1853,* p. 31.

146 Durante los años de 1852 y 1860, años de esplendor de la industria algodonera inglesa, hubo fabricantes que intentaron captarse a los obreros *varones* adultos para una prolongación de la jornada de trabajo mediante el cebo de ofrecerles salarios más altos por las horas extraordinarias. Los hilanderos manuales y los *selfactor minders* pusieron fin a este experimento por medio de un memorial dirigido a sus patronos, en el que se dice, entre otras cosas: "Hablando sinceramente, la vida es para nosotros una carga, y mientras nos veamos encadenados a la fábrica casi dos días (20 horas) a la semana más que los otros obreros, tendremos que considerarnos como *parias* dentro de nuestro propio país y reprobamos el contribuir a eternizar un sistema que es la causa de nuestra ruina física y moral y de la de nuestra descendencia...advertimos, pues, respetuosamente, que desde el primero de año no trabajaremos ni un minuto más de sesenta horas semanales, de 6 a 6, descontando los descansos de hora y medía que la ley previene." (*Reports etc. for 30 th April 1860,* p. 30.)

147 Acerca de los caminos que la redacción de esta ley deja abiertos para su violación, cfr. la memoria parlamentaría titulada *Factory Regulations Acts* (6 agosto 1859), y en ella el trabajo de Leonhard Horner *Suggestions for Amending the Factory Acts to enable the Inspectors to prevent illegal working, now become very prevalent.*

148 "En mi distrito, se ha estrujado, en realidad, durante este último semestre (1857) a niños de 8 años para arriba desde las 6 de la mañana hasta las 9 de la noche." (*Reports etc. for 31 st Oct. 1857*, p. 39.) 149 "Se reconoce que la ley sobre los talleres de estampado es un fiasco, tanto en lo que se refiere a sus medidas educativas, como en lo tocante a sus medidas de protección" (*Reports etc. for 31 st Oct. 1862*, p. 52).

150 Véase, por ejemplo, la carta de E. Potter al *Times* de 24 de marzo de 1863. El *Times* recuerda al autor de la carta las revueltas de los patronos contra la ley de las diez horas.

151 Así lo sostenía, entre otros, Mr. Newmarch, colaborador y editor de la *History of Prices, de Tooke*. ¿Desde cuándo es un progreso *científico* hacer *cobardes concesiones a la opinión pública*?

152 La ley sobre las tintorerías y lavanderías, promulgada en 1860, determina que a partir del 1 de agosto de 1861 la jornada de trabajo se limite provisionalmente a 12 horas y que el 1 de agosto de 1862 se fije definitivamente en 10, es decir, en lo horas y media los días de labor y en 7 horas y media los sábados. Al estallar el año malo de 1862, se repitió la vieja farsa. Los señores fabricantes se dirigieron al parlamento solicitando que éste ampliase por un solo año la jornada de doce horas para los obreros jóvenes y las mujeres..."Dado el estado actual de los negocios [era en la época de la penuria de algodón] sería una gran ventaja para los obreros el que se les *permitiese* trabajar doce horas diarias, arrancando el mayor salario posible... Ya se había conseguido que la Cámara de los Comunes tomase en consideración una propuesta en este sentido. Pero la propuesta fracasó ante la campaña de agitación de los obreros en las lavanderías de Escocia. (*Reports etc.*

for 31 st Oct. 1862 pp. 14 y 15 .) Derrotado por los propios obreros en cuyo nombre decía hablar, el capital, con la ayuda de unos cuantos graves juristas, descubrió que la ley de 1860. redactada como todas las leyes parlamentarias de "protección del trabajo" en un verdadero galimatías terminológico, había un pretexto para *excluir* de su aplicación a los "calenderers" y los *finishers*. La judicatura inglesa, fiel escudero siempre del capital, sancionó esta jugada de rábulas mediante un fallo del tribunal de "Common Pleas". "Este fallo ha suscitado gran descontento entre los obreros, y es deplorable que la clara intención del legislador se haga fracasar tomando como pretexto una definición textual defectuosa" (1. cit., p. 18).

153 Los '"lavanderos al aire libre" se habían sustraído a la ley de 1860 sobre la industria de lavandería, mediante la mentira de que no empleaban a mujeres por la noche. Esta mentira fue descubierta por los inspectores de fábrica, a la par que el parlamento veía desmoronarse, ante los mensajes

obreros que a él llegaban, la idea apacible y lírica que se había formado de lo que eran las "lavanderías el aire libre". En estas lavanderías se emplean cámaras de secado de 90 hasta 100 grados Fahrenheit, en las que casi todos los que trabajan son muchachas. "Cooling" (refrigeración) es el término técnico que usan los obreros para expresar las salidas accidentales de la cámara de secado al aire libre. "Quince muchachas en las cámaras de secado. Un calor de 80 a 90 grados para el lienzo, de 100 grados y aún más para los cambrays. Doce muchachas planchando y plegando en un cuartucho de unos 10 pies cuadrados, en el centro del cual se alza una estufa estrecha. Las muchachas se agrupan en torno a la estufa, que irradia un calor horrible y seca rápidamente los cambrays para el planchado. El número de horas de trabajo de estas obreras es ilimitado. En casos de apuro, trabajan muchos días seguidos hasta las 9 o las 12 de la noche. (*Reports etc. for 31 st Oct. 1862*. p. 56.) Un médico declara: "No se les conceden horas especiales para refrescar, pero cuando la temperatura se hace demasiado insoportable o las manos de las obreras se ensucian con el sudor, se les permite salir un par de minutos . . Mi experiencia en el tratamiento de las enfermedades de estas obreras me obliga a poner de manifiesto que *su estado de salud es muy inferior al de las hilanderas de algodón* [¡y en sus súplicas al parlamento, el capital las presentaba como *rebosantes de salud,* a la manera de Rubens!] Sus enfermedades más notorias son la tisis, la bronquitis, las enfermedades uterinas, el histerismo en sus formas más espantosas y el reumatismo. Todas estas dolencias provienen, a mí juicio, directa o indirectamente, del aire caliginoso que respiran en los lugares de trabajo y de la carencia de vestidos calientes que las protejan de la atmósfera fría y húmeda, al volver a sus casas durante los meses de. invierno"(1.

cit., pp. 56 y 57). Y los inspectores de fábrica observan, refiriéndose a la ley de 1863, arrancada a duras penas a los joviales patronos de las "lavanderías al aire libre". "Esta ley no sólo falla al no brindar a los obreros la protección que parece brindarles... Está formulada de tal modo, que sólo concede protección cuando se sorprende trabajando a niños o mujeres *después* de las 8 de la noche, y aun entonces se tropieza con un método de prueba articulado en tales términos. que rara es la vez en que puede imponerse un castigo" (1. cit., p. 52). "Considerándola como una ley con fines humanos y encaminada a la educación, ha fracasado de lleno. A nadie se le ocurriría decir que es humano *permitir, o lo que tanto da, obligar* a mujeres y niños a trabajar catorce horas

diarias y acaso más, con o sin comidas, como buenamente se puede, sin ningún género de restricciones en punto a edad, sin distinciones de *sexo* y sin guardar el menor miramiento a los hábitos sociales de las familias de la vecindad en que se halla enclavada la lavandería" *(Reports etc. for 30 th April 1863,* p. 40).

154 (Nota a la 2° edición). Desde el año de 1866, en que escribí lo anterior, ha sobrevenido una nueva reacción en este respecto.

155 "La actitud de cada una de estas dos clases (capitalistas y obreros) era el resultado de la situación concreta en que se veían colocadas." (*Reports etc. for 31 st Oct. 1848*, p. 113.)

156 "Las clases de trabajo sujetas a la restricción se relacionaban con la elaboración de productos textiles con ayuda de la fuerza hidráulica y de vapor. Dos condiciones debía reunir un trabajo para gozar de la protección de los inspectores fabriles: aplicación de fuerza hidráulica o de vapor y elaboración de ciertas materias filamentosas que se enumeraban de un modo concreto." (*Reports etc. for 31 st Oct. 1864*, p. 8.)

157 Acerca del estado de esta llamada industria *doméstica*, se encuentran materiales copiosísimos en los últimos informes de la *Chi1dren's Employment Commission.*

158 "Las leyes de la última legislatura (1864)... abarcan ramas industriales de diverso carácter, en las que imperan prácticas muy distintas, y el empleo de fuerza mecánica ya no se cuenta, como antes, entre las condiciones necesarias para que una industria sea considerada *fábrica* para los efectos de la ley." (*Reports etc. for 31 st Oct. 1864*. p. 8.) 159 En *Bé1gica*, paraíso del liberalismo continental, no se descubre tampoco la menor huella de este movimiento. Hasta en las *minas de carbón* y en las *empresas minero - metalúrgicas* se explotan obreros de todas las edades y de ambos sexos con absoluta "libertad" y sin la menor limitación en cuanto al *tiempo*, ni en punto *a duración* ni en lo referente al *momento*. De cada 1,000 personas que trabajan en las minas belgas, 733 son hombres, 88 mujeres, 135 obreros y jóvenes y 44 muchachas menores de 16 años; en los altos hornos, etc., en cada 1,000 obreros entran 668 hombres, 149 mujeres, 98 jóvenes y 85

muchachas menores de 16 años. A esto hay que añadir los bajos salarios que se abonan por la explotación desmedida de las fuerzas de trabajo, las adultas y las incipientes: la medida diaria es de 2 chelines y 8 peniques para los hombres, 1 chelín y 8

peniques para las mujeres y 1 chelín y medio penique para los obreros jóvenes. Así se explica que en el año 1863 la exportación de carbón, hierro, etc., de Bélgica, se duplicase en cantidad y en valor, comparada con la del año 1850.

160 Cuando, poco después de transcurrir el primer decenio de este siglo, Roberto Owen sustentó la necesidad de limitar la jornada de trabajo, y no sólo la sustentó teóricamente, sino que, además, implantó prácticamente la jornada de 12 horas en su fábrica de New -Lanark, esta idea fue tomada a chacota como una utopía comunista, al igual que su "combinación de trabajo productivo y educación infantil " y al igual que las tiendas cooperativas obreras creadas por él. Hoy, la primera utopía se ha convertido en la ley fabril, la segunda figura como frase *oficial* en todos los *Factory Acts* y la tercera sirve incluso de bandera para encubrir una serie de manejos reaccionarios.

161 Ure, *Philosopbie des Manufacturers* (traducción francesa), París. 1836. t. II. pp. 39. 40. 67. 77. etc.

162 En el *Compte Rendu (71*) del "Congreso Estadístico Internacional de París 1855", se dice, entre otras cosas: "La ley francesa limitando a 12 horas la duración del trabajo diario en fábricas y talleres, no circunscribe este trabajo *dentro de determinadas horas* (períodos de tiempo) fijas, pues sólo tratándose del trabajo infantil se estatuye el período que media entre las 5 de la mañana y las 9 de la noche. De aquí que una parte de los fabricantes ejercite el derecho que este funesto silencio les concede para obligar a sus obreros a trabajar *sin interrupción* día tras día, con la única excepción de los domingos, si acaso. Para ello, emplean dos turnos de obreros, cada uno de los cuales no permanece nunca en el taller más de 12 horas, pero las faenas de la fábrica no se interrumpen ni de día ni de noche. La ley no tiene nada que objetar a esto, pero, ¿.y la humanidad?" Aparte del "influjo destructor que el trabajo nocturno ejerce sobre el organismo humano", se hace resaltar también la influencia fatal de la mezcolanza nocturna de ambos sexos en los mismos

locales mal alumbrados".

163 "Por ejemplo, en mi distrito, en los mismos edificios fabriles, hay un fabricante que es al mismo tiempo lavandero y tintorero al amparo de la "ley de lavado y tintorería", estampador bajo el imperio de la "ley de estampado" y *finisher* para

los efectos de la "ley fabril"... (Report of Mr. Baker, en *Reports etc. for 31 st Oct. 1861*, p. 20). Después de enumerar los diversos preceptos de estas leyes y la complicación a que dan pie, dice Mr. Baker: "Véase cuán difícil tiene que ser garantizar la ejecución de estas tres leyes si los señores fabricantes se aficionan a burlar los mandatos legales". Pero, si es difícil garantizar la ejecución de las leyes, es fácil. en cambio, garantizar a los juristas un vivero de pleitos.

164 Así, los inspectores fabriles se aventuran a decir, por fin: "Estas objeciones [las del capital contra la limitación legal de la jornada de trabajo] tienen que inclinarse ante el gran principio de los derechos del trabajo... Hay un momento a partir del cual cesa el derecho del patrono (master) al trabajo de su obrero y éste puede disponer de su tiempo, aun cuando todavía no esté exhausto." (*Reports etc. for 31 st Oct. 1862*. p. 54.)

165 "Nosotros, obreros de Dunkirk, declaramos que la duración de la jornada de trabajo que se nos exige bajo el sistema actual es excesiva y no deja al obrero tiempo para descansar y perfeccionarse, sino que, lejos de ello, le reduce a un *estado de servidumbre poco mejor que la esclavitud (a condition of servitude but little better than slavery)*. Por tanto, hemos acordado que *8 horas* son suficientes para una jornada de trabajo, y la ley debe reconocerlo así: y llamamos en auxilio nuestro a la prensa, ese potente resorte... Consideramos enemigos de la reforma del trabajo y de los derechos obreros a todos los que nieguen su ayuda a esta causa." (Acuerdos de los obreros de Dunkirk, Estado de Nueva York, 1866.) 166 *Reports etc. for 31 st Oct. 1848*, p. 112.

167 "Estos manejos [las maniobras del capital, por ejemplo desde 1848 a 1850] han *aportado*, además, *la prueba irrefutable de cuán falsa es la afirmación*, tantas veces formulada, de que los obreros *no necesitan de protección, sino que deben ser considerados como dueños absolutos y*

soberanos de la única propiedad de que disponen: el trabajo de sus manos y el sudor de su frente" (*Reports etc. for 30 th April 1850*, p. 45). *"El trabajo libre, si así pueden llamársele*, necesita para su protección, aun en un país libre, el brazo fuerte de la ley" (*Reports etc. for 31 st Oct. 1864*, p. 34). *"Permitir, lo que vale tanto como obligar*... a trabajar 14 horas diarias, con o sin comidas, etc . " (*Reports etc. for 30 th April 1863*, p. 40.) 168 Federico Engels, *Lage*, etc., p. 5.

169 La ley de las 10 horas "ha salvado a los obreros –en las industrias a ella sometidas– de su *total degeneración* y ha garantizado *su salud física*" (*Reports etc. 31 st Oct. 1859*, p. 47). "El capital (en las fábricas) no puede jamás mantener en movimiento la maquinaria, a partir de un cierto límite sin quebrantar la salud y la moral de los obreros, y *éstos no están en condiciones de defenderse por sí mismos*" (L. *cit*., p. 8),

170 "Y una ventaja todavía mayor significa el que, por fin se distinga claramente *el tiempo que pertenece al propio obrero y el que pertenece a su patrono* (his masterś time). Ahora, el obrero sabe *dónde termina el tiempo que vendió y dónde comienza el suyo propio*, y como lo sabe de antemano y con toda precisión, puede disponer de antemano para sus propios fines de los minutos que te pertenecen [L. cit.. p. 52]. Al convertirlos [las leyes fabriles] en dueños de su propio tiempo, les han infundido una energía moral que les llevará a conquistar posiblemente el poder político" [L. cit.. página 47]. Con contenida ironía y palabras muy cautas, los inspectores de fábrica dejan entrever que la ley vigente sobre la jornada de diez horas ha venido también a curar un poco al capitalista de su innata brutalidad como mera personificación del capital, dejándole también a él un poco de tiempo libre "para instruirse". Antes, "el patrono (master) sólo tenía tiempo para lo que significase *dinero* y el obrero para lo que *significase trabajo"* . (L. cit.. p. 48.)

CAPÍTULO IX

CUOTA Y MASA DE PLUSVALIA

En el presente capítulo suponemos, como ha venido haciéndose hasta aquí, que el *valor de la fuerza de trabajo, o* sea, la *parte de la jornada de trabajo necesaria* para la reproducción o conservación de la fuerza de trabajo, es una *magnitud dada*, una *magnitud constante*.

Sentado esto, veremos que la *cuota de plusvalía* nos indicará a la vez la *masa de plusvalía* que *un determinado* obrero rinde al capitalista en un período de tiempo dado. Así, por ejemplo, sí el trabajo necesario representa 6 horas diarias, expresadas en una cantidad oro de 3 chelines = 1 tálero, tendremos que 1 tálero es el *valor diario de una fuerza* de trabajo, o, lo que es lo mismo, el valor del capital desembolsado para comprar *una* fuerza de trabajo durante un día. Y sí la *cuota de plusvalía* es del 100 *por ciento,* nos encontraremos con que este capital variable de 1 tálero producirá una masa de plusvalía de 1 tálero, o, lo que tanto vale, que el obrero rendirá una *masa* de *plusvalía de 6 horas diarias.*

Pero, sabemos que el *capital variable* es la expresión en dinero del *valor global de todas las fuerzas de trabajo* empleadas al mismo tiempo por el capitalista. El valor del capital variable será, por tanto, igual al *valor medio de una fuerza de trabajo* multiplicado por el número de las fuerzas de trabajo empleadas. Por consiguiente, sabiendo el *valor de la fuerza de trabajo,* la *magnitud del capital variable* estará en razón directa al *número* de obreros simultáneamente empleados. Sí suponemos que el valor diario de *una* fuerza de trabajo = 1 tálero, para explotar diariamente 100 fuerzas de trabajo será necesario desembolsar un capital de 100 táleros, y para explotar *n* fuerza de trabajo un capital de *n* táleros.

Y, del mismo modo, si un capital variable de 1 tálero, o sea el valor diario de *una* fuerza de trabajo, produce una plusvalía diaria de 1 tálero, un capital variable de 100 táleros producirá una plusvalía diaria de 100, y un capital de *n* táleros producirá una plusvalía diaria de 1 tálero X *n.* Por tanto, la masa de plusvalía producida es igual a la plusvalía que rinde la jornada de trabajo de cada obrero multiplicada por el número de obreros empleados. Pero como, además, dado el valor de la fuerza de trabajo, la *masa* de plusvalía que produce cada obrero depende de la cuota *de plusvalía,* tenemos esta primera ley: *la masa de plusvalía producida es igual a la magnitud del capital variable desembolsado multiplicado por la* cuota *de plusvalía,* o lo que es lo mismo, se determina por la relación compleja entre el *número de las fuerzas de trabajo explotadas simultáneamente* por el mismo capitalista y el *grado de explotación de cada fuerza d trabajo de por sí.*

Llamemos P a la masa de plusvalía, *p* a la plusvalía que rinde por término

medio cada obrero al cabo del día, y *v* al capital variable desembolsado para comprar un día de fuerza de trabajo individual, V a la suma global del capital variable, *f* al valor medio de una

a' (trabajo excedente)

fuerza de trabajo,

---

a (trabajo necesario)

a su grado de explotación y n al número de obreros empleados. Tendremos, entonces, la siguiente fórmula: p

= —— x V

v

P

a'

= f x —— x n

a

Damos constantemente por supuesto, no sólo que el valor de una fuerza de trabajo media es constante, sino que los obreros empleados por un capitalista son todos obreros de calidad media. Hay casos excepcionales en que la plusvalía producida no crece en proporción al número de obreros explotados; en estos casos, el valor de la fuerza de trabajo no es tampoco constante.

Puede, pues, ocurrir que, en la *producción de una masa determinada de plusvalía,* el *descenso de un factor* quede compensado *por el aumento de otro.* Sí el capital variable disminuye, aumentando al mismo tiempo y en *la misma*

proporción la cuota de plusvalía *la masa de plusvalía producida permanece*

invariable. Si, partiendo de todos los supuestos anteriores, el capitalista tiene que desembolsa 100 táleros para poder explotar diariamente a 100 obreros y la cuota de plusvalía es del 50 por ciento, aquel capital variable de 100 táleros arrojará una plusvalía de 50, o sea de 100 X 3 hora de trabajo. Pero, si la cuota de plusvalía se duplica o la jornada de trabajo se prolonga de 6 horas a 12 en vez de 6 a 9, con un capital variable de 50 táleros, o sea, con la mitad, seguirá obteniéndose una plusvalía de 50 táleros, o sea de 50 X 6 horas de trabajo. Como se ve, la disminución del capital variable puede compensarse aumentando proporcionalmente el grado de explotación de la fuerza de trabajo, y la disminución del número de obreros empleados prolongando proporcionalmente la jornada de trabajo. Es decir que, dentro de ciertos límites, la *afluencia de trabajo* explotable por el capital es independiente de la *afluencia de obreros.* 1 Y , por el contrario, *la disminución de la cuota de plusvalía* deja intangible la *masa de plusvalía*

producida, siempre y cuando que aumenten en la misma proporción la magnitud del capital variable o el número de obreros empleados.

Sin embargo, la *compensación* del número de obreros o de la magnitud del capital variable mediante el aumento de la cuota de plusvalía o la prolongación de la jornada de trabajo, tiene sus límites, límites infranqueables. Cualquiera que sea el *valor de la fuerza de trabajo,* lo mismo si el *tiempo de trabajo necesario* para la conservación del obrero representa 2

horas que sí representa 10, *el valor total* que un obrero puede producir, un día con otro, es siempre *más pequeño* que el valor en que se materializan 24 horas de trabajo, inferior a 12 chelines o 4 táleros, suponiendo que sea ésta la expresión en dinero de 24 horas de trabajo materializadas. Bajo el supuesto de que partíamos anteriormente, según el cual para reproducir la propia fuerza de trabajo o reponer el capital desembolsado para comprarla eran necesarias 6 horas diarias de trabajo, un capital variable de 500 táleros que emplee 500 obreros a una cuota de plusvalía del 100 por ciento o con una jornada de trabajo de 12 horas, produce una plusvalía diaria de 500 táleros, o sea 6 x 500 horas de trabajo. Un capital de 100 táleros, empleando diariamente 100 obreros a una cuota de plusvalía del 200 por ciento o con una jornada de trabajo de 18 horas, sólo produce una *masa de plusvalía* de 200 táleros, o sean 12 x 100 horas de trabajo. Y su producto global de valor,

equivalente al capital variable desembolsado más la plusvalía, no puede alcanzar jamás, un día con otro, la suma de 400 táleros, o de 24 x 100 horas de trabajo. El *límite absoluto de la jornada media de trabajo,* que es siempre, por naturaleza, inferior a 24 horas, opone un *límite absoluto a la posibilidad de compensar la disminución del capital variable aumentando la cuota o el número menor de obreros explotados aumentando el grado de explotación* de *la fuerza de trabajo.* Esta segunda ley, bien palpable, es de importancia para explicar muchos fenómenos que brotan de la tendencia, que más tarde explicaremos, del capital a reducir todo lo posible el número de obreros por él empleados, o, lo que es lo mismo, su parte variable, invertida en fuerzas de trabajo, en aparente contradicción con otra tendencia suya: la de producir la mayor *masa* posible de *plusvalía.* La realidad es la inversa. La *masa* de plusvalía producida, lejos de aumentar, *disminuye* al crecer la masa de la fuerza de trabajo empleada, o sea, la magnitud del capital variable, si este aumento no guarda proporción con el descenso experimentado por la cuota de plusvalía.

Una tercera ley es la que se desprende del hecho según el cual *la masa de plusvalía producida* está determinada *por los dos factores:* cuota de plusvalía y magnitud del capital variable desembolsado. Dados la cuota de plusvalía o grado de explotación de la fuerza de trabajo y el valor de ésta o la magnitud del *tiempo de trabajo necesario,* es evidente que *cuanto mayor sea el capital variable tanto mayor será también la masa del valor y la plusvalía producidos.* Dado el límite *de la jornada de trabajo y dado* también el límite del *tiempo de trabajo necesario,* la *masa* de valor y plusvalía que puede producir un capitalista determinado depende exclusivamente, como es natural, de la *masa de trabajo* que ponga en acción.

Y ésta, a su vez, depende siempre bajo los supuestos de que partimos, de la *masa de fuerza de trabajo o* del *número de obreros* que explote, el cual está, por su parte, condicionado por la magnitud del capital *variable* que este patrono desembolse. *Dada la cuota de plusvalía y dado también el valor de la fuerza de trabajo, las masas de plusvalía producida se hallan, pues, en razón directa a las magnitudes del capital variable desembolsado.* Ahora bien; sabernos que el capitalista divide su capital en dos partes. Una la invierte en medios de producción. Es la que llamamos parte *constante* del capital. Otra la aplica a comprar fuerza de trabajo viva. Esta parte es la que

forma el *capital variable.* Aun siendo *el mismo* régimen de producción, la división del capital en parte variable y constante difiere según las *distintas ramas de producción.*

Y, dentro *de la misma rama de producción,* la proporción cambia al cambiar la base técnica y la combinación social del proceso de producción. Pero, la ley que dejamos sentada no se altera, cualesquiera que sean las proporciones en que se descomponga un capital dado en constante y variable, sean ésta de 1:2, de 1:10 o de 1: *x,* ya que según nuestro análisis anterior, el valor del capital constante reaparece indudablemente en el valor del producto, pero no en el producto de valor de nueva creación. Para dar empleo a 1,000 hilanderos se necesitan, evidentemente, más materias primas, más husos, etc., que para emplear a 100. Pero no importa que el *valor* de estos medios de producción adicionales suba, baje, permanezca invariable, sea grande o pequeño, pues ello no influye para nada en el *proceso de valorización* de las fuerzas de trabajo que lo ponen en movimiento. Por tanto, la ley formulada más arriba reviste esta forma: *las masas de valor y de plusvalía*

producidas por capitales distintos están, suponiendo que se trate de valores dados y de grados de explotación de la fuerza de trabajo, en razón directa a las magnitudes de la parte variable de aquellos capitales, es decir, de las partes invertidas en fuerza de trabajo viva.

Esta ley se halla, manifiestamente, *en contradicción* con toda la experiencia basada en la observación vulgar. Todo el mundo sabe que el fabricante de hilados de algodón que, incluyendo el tanto por ciento del capital global desembolsado, invierte *en proporción m*ás capital constante que variable, no obtiene por ello una ganancia o una plusvalía menor que el panadero, a pesar de que éste pone en movimiento mucho más capital variable que constante. Para resolver esta aparente contradicción, necesitamos aún muchos eslabones, del mismo modo que en álgebra elemental se necesitan muchos eslabones para comprender que la expresión

$$\frac{0}{0}$$

puede representar una magnitud real. Y aunque no haya formulado nunca esta ley, la Economía clásica se aferra instintivamente a ella. por tratarse de una consecuencia obligada de la ley del valor. Lo que hace es esforzarse por sustraerla a las contradicciones de los fenómenos a fuerza de *abstracciones* violentas. Más adelante 2 veremos cómo la *escuela de Ricardo* se tambalea al tropezar con esta piedra de escándalo. La Economía vulgar, "incapaz de aprender nada", se aferra aquí, como siempre, a las apariencias contra la ley que rige los fenómenos. Cree, a diferencia de Spinoza, que "la ignorancia es una razón suficiente".

El trabajo puesto en movimiento un día con otro por el capital global de una sociedad puede ser considerado como *una única jornada de trabajo.* Así, por ejemplo, si el número de obreros que trabajan es de un millón y la jornada de trabajo media de un obrero, de 10 horas, *la jornada social de trabajo* será de 10 millones de horas. Partiendo de una duración dada de esta jornada de trabajo, ya se halle circunscrita por límites físicos o por limites sociales, la masa de plusvalía sólo puede aumentar aumentando el número de obreros, es decir, la población trabajadora. El incremento de la población constituye aquí el límite matemático con que tropieza la producción de plusvalía por el capital global de la sociedad. Y a la inversa.

Partiendo de una magnitud de población dada, este límite lo traza *la posible prolongación de la jornada de trabajo.3* En el capitulo siguiente veremos que esta ley sólo rige para la forma de plusvalía que venimos estudiando.

Del estudio que dejamos hecho de la producción de la plusvalía se deduce que no todas las sumas de dinero o de valor pueden convertirse en *capital*, pues para ello es necesario que se concentre en manos de *un* poseedor de dinero o de mercancías un *mínimum* determinado de dinero o de valores de cambios. *La mínima expresión del capital variable* es el precio de costo de una sola fuerza de trabajo empleada durante todo el año, un día con otro, para la obtención de plusvalía.

Si este obrero contase con medios de producción propios y se bastase a sí mismo para vivir como obrero, sólo necesitaría trabajar el tiempo indispensable para reproducir sus medios de vida, u. gr . 8 horas diarias, y no necesitaría tampoco, por tanto, más que medios de producción para 8 horas al día. En cambio, el capitalista, que además de estas 8 horas le hace rendir,

supongamos, 4 horas diarias de trabajo excedente, necesita contar con una suma de dinero adicional para adquirir los medios de producción adicionales. Sin embargo, bajo el supuesto de que aquí partimos, para poder vivir como un obrero cualquiera de la plusvalía diaria acumulada, es decir, para poder cubrir sus necesidades más perentorias, necesitaría dar trabajo a dos obreros, por lo menos. Sí así fuese, la finalidad de su producción seria simplemente ganar para vivir y no incrementar su riqueza, como ocurre en la producción capitalista. Para poder vivir doble de bien que un simple obrero y volver a convertir en capital la mitad de la plusvalía producida, tendría que multiplicar por ocho el número de obreros que emplea y el *mínimo* del capital desembolsado. Claro que también él puede intervenir directamente en el proceso de producción, como un obrero más, pero en ese caso no será más que un término medio entre el capitalista y el obrero: un

" *pequeño maestro"* artesano. Y al llegar a un cierto nivel de desarrollo, la producción capitalista exige que el capitalista invierta todo el tiempo durante el cual actúa como capitalista, es decir, como capital personificado, en apropiarse, y por tanto en controlar el trabajo de otros, y en vender los productos de este trabajo.4 El régimen gremial de la Edad Media quiso impedir violentamente la transformación del maestro artesano en capitalista poniendo una *tasa máxima* muy reducida al número de obreros que cada maestro podía emplear. El poseedor de dinero o de mercancías sólo se convierte en verdadero capitalista allí donde la suma mínima desembolsada en la producción rebasa con mucho la tasa máxima medieval. Aquí, como en las ciencias naturales, se confirma la exactitud de aquella ley descubierta por Hegel en su *Lógica,* según la cual, al llegar a un cierto punto, los cambios puramente *cuantitativos* se truecan en diferencias *cualitativas.5*

El mínimum de *suma de valor* de que debe disponer un poseedor de dinero o de mercancías para transformarse en capitalista varía con las distintas etapas de desarrollo de la producción capitalista y, dentro de cada una de estas etapas, con las diversas esferas de producción, según las condiciones técnicas especiales imperantes en cada una de ellas. Hay, ciertas esferas de producción que ya en los orígenes del régimen capitalista exigen un *mínimum de capital* que aún no reúne ningún individuo. Esto determina, unas veces, la concesión de subsidios por el Estado a los particulares que emprenden tales

industrias, como acontece en Francia en la época de Colhert y aun hoy en ciertos Estados alemanes, y otras veces la creación de sociedades dotadas de monopolio legal para la explotación de ciertas ramas industriales o comercíales,6

sociedades que son las precursoras de las compañías anónimas de nuestros días.

No nos detendremos a estudiar en detalle los cambios experimentados en el transcurso del proceso de producción por las relaciones entre el capitalista y el obrero asalariado, ni estudiaremos tampoco, por tanto, las demás funciones *del capital,* Nos limitaremos a poner de relieve aquí unos cuantos puntos fundamentales.

Dentro del proceso de producción, el *capital* va convirtiéndose en *puesto de mando sobre el trabajo,* es decir, sobre la fuerza de trabajo en acción, o sobre el propio obrero. El *capital personificado,* el capitalista, se cuida de que el obrero ejecute su trabajo puntualmente y con el grado exigible de intensidad.

El capital va convirtiéndose, además, en un *régimen coactivo,* que obliga a la clase obrera a ejecutar más trabajo del que exige el estrecho círculo de sus necesidades elementales. Como productor de laboriosidad ajena, extractor de plusvalía y explotador de fuerza de trabajo, el capital sobrepuja en energía, en desenfreno y en eficacia a todos los sistemas de producción basados directamente en los *trabajos forzados,* que le precedieron.

El capital empieza sometiendo a su imperio al trabajo en las condiciones técnicas históricas en que lo encuentra.

No cambia, por tanto, directamente, el régimen de producción. De aquí que la producción de plusvalía en la forma que hemos venido estudiando, o sea, mediante la simple prolongación de la jornada de trabajo, se considerase independiente de todo cambio operado en el propio régimen de producción, siendo tan eficaz en la antiquísima industria panadera corno en la moderna industria de los hilados de algodón.

Si analizamos el proceso de producción desde el punto de vista del *proceso de trabajo,* veremos que el obrero no se comporta respecto a los medios de

producción como capital, sino como simple medio y material para su actividad productiva útil. En una tenería, por ejemplo, el obrero curtidor trata las pieles simplemente como el objeto sobre que versa su trabajo. No curte las pieles para el capitalista. La cosa cambia en cuanto enfocamos el proceso de producción desde el punto de vista del *proceso de valorización.* Los medios de producción se transforman inmediatamente en medios destinados a absorber trabajo ajeno. *Ya no es el obrero el que emplea los medios de producción, sino que son éstos los que emplean al obrero.* En vez de ser devorados por él como elementos materiales de su actividad productiva, son ellos los que lo devoran como fermento de su proceso de vida, y el proceso de vida del capital se reduce a su dinámica *de valor que se valoriza a sí mismo.* Un horno de fundición o el edificio de una fábrica que por la noche descansen y no absorban trabajo vivo, representan para el capitalista una "pura pérdida" *(mere loss.)* De aquí que la posesión de hornos de fundición y de edificios fabriles dé a su poseedor títulos para "exigir" de las fuerzas de trabajo la prestación de "trabajo nocturno". La simple transformación del dinero en factores materiales del proceso de producción, en medios de producción, transforma a éstos en títulos *jurídicos y en títulos de fuerza* que dan a quien los posee derecho a reclamar de los demás trabajo y plusvalía.

Veamos por el siguiente ejemplo cómo se refleja en la conciencia de los cerebros capitalistas esta inversión, que más que inversión es un verdadero caso de locura, característica y peculiar de la producción capitalista, de las relaciones entre el trabajo muerto y el trabajo vivo, entre el valor y la fuerza creadora de valor. Durante la revuelta de los fabricantes ingleses, que duró desde 1848 a 1850 "el jefe de la fábrica de hilados de lienzo y algodón de Paysley, una de las casas más antiguas y respetadas del oeste de Escocía, la compañía Carlile, Hijos & Co., fundada en 1752 y regida de generación en generación por la misma familia"; este industrial, que era, como se verá, un gentleman extraordinariamente inteligente, publicó en el *Glasgow Daily Mail* de 25 de abril de 1849 una carta7 bajo el titulo de "El sistema de relevos", en la que se desliza, entre otros, el siguiente pasaje, de una grotesca simplicidad: "Examinemos ahora los perjuicios que acarrearía una reducción de la jornada de trabajo de 12 horas a 10. . . Estos perjuicios 'se remontan' a los más serios quebrantos en cuanto al porvenir y a la *propiedad* de los fabricantes. Sí trabajaba [quiere decir sus obreros] 12 horas y se ve reducido a 10, cada 12 máquinas o husos de su fábrica se verán convertidos en 10 (then every 12

machines or spinles, in his establishment, shrink to 10'), y si quisiera vender la fábrica sólo se la tasarían por 10, con lo cual se sustraería a todo el país una sexta parte del valor de cada fábrica."8

Para este cerebro hereditario de capitalista escocés, el *valor* de los medios de producción, husos, etc., se confunde hasta tal punto con su *condición de capital,* con su propiedad de valorizarse a sí mismos, de engullir diariamente una determinada cantidad de trabajo ajeno gratis, que el jefe de la casa Carlile & Co. cree a pie juntillas que, en caso de vender su fábrica, le abonarán, no solamente el valor de los husos, sino además su rendimiento; no sólo el trabajo encerrado en ellos y que es necesario para la producción de otros husos de la misma clase, sino también el trabajo excedente que le ayuda a arrancar día tras día a los honrados escoceses de Paysley. Así se explica que interprete la reducción de la jornada de trabajo en dos horas como una disminución del precio de venta de su maquinaria, reducción que convierte a cada 12

máquinas de hilar en 10.

(NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO IX CUOTA Y MASA DE PLUSVALÍA)

1 Esta ley elemental se les antoja misteriosa a esos caballeros de la economía vulgar, que, Arquímedes a la inversa, creen haber descubierto, con la invención de que los precios del trabajo en el mercado obedecen a la oferta y la demanda, el punto, no para sacar al mundo de quicio, sino para paralizarlo.

2 Véase acerca de esto el Libro Cuarto.

3 "El trabajo de una *sociedad, o* sea el tiempo invertido en la *economía* (economic time), representa una magnitud dada, por ejemplo 10 horas diarias de un millón de hombres, o lo que es lo mismo, l0 millones de horas ... El capital tiene su límite de incrementación. Este límite consiste, dentro de cada período dado, en las proporciones efectivas del tiempo invertido en las actividades económicas". (*An Essay on the Political Economy of Nations*, Londres, 1821, pp. 47 y 49.)

4 "El colono (farmer) no puede confiarse a su propio trabajo, y sí lo hace,

saldrá, a mi parecer, perdiendo. Su actividad debe limitarse a vigilar la marcha de todos los trabajos: deberá estar atento al trillador, si no quiere perder el salario que abona recibiendo el trigo sin trillar, y del mismo modo habrá de vigilar a los segadores y demás jornaleros; no deberá apartar la vista de su vallado y cuidará de que nada se descuide o abandone, cosa que no podría hacer estando fijo en un sitio." *An Inquiry into the Connection between the Present Price of Provisions and Size of Farms etc. By a Farmer, Londres, 1773,* p. 12. Esta obra es muy interesante. En ella, podemos estudiar la génesis del *capitalist farmer o mercant farmer*, como el autor lo denomina textualmente, y escuchar su autoapología frente al *small farmer*, que sólo se preocupa, en el fondo, de la sustancia. "La clase capitalista se ve desligada, primero de un modo parcial y por último totalmente, de la necesidad de desarrollar un trabajo manual." *(Textbook of Lectures on the Political Economy of Nations*, por el rev.

Richard Jones, Hertford, 1852. Lecci6n III, p, 39.)

5 La *teoría molecular*, aplicada en la química moderna y desarrollada científicamente por vez primera en los estudios de Laurent y Gerhardt, no descansa en otra ley (adición a la 3° ed.). Añadiremos, para ilustrar esta nota, difícilmente inteligible para los no versados en química, que el autor se refiere aquí a las "series homólogas" –así bautizadas por C. Gerhardt en 1843– de combinaciones de carbono, cada una de las cuales tiene su fórmula algebraica de composición.

Así, por ejemplo, la serie de las parafinas: Cn H2n +2 la de los alcoholes normales: Cn H2n +2O; la de los ácidos grasos: Cn H2 O2 , y muchas más. En todos estos ejemplos, basta añadir una cantidad de C H2 a la fórmula molecular para que se produzca un cuerpo cualitativamente distinto. Acerca de la parte que corresponde a Laurent y Gerhardt en el descubrimiento de este importante hecho, participación que Marx exagera, véase Kopp, *Entwick1ung der Chermie*, Munich, 1783, pp. 709 y 716, y Schorlemmer, *Rise and Progress of Organic Chemistry*, Londres, 1879, p. 5 4.–F. E.

6 *Sociedad Monopolia* llama Martín Lutero a estas instituciones.

7 *Reports of Insp. of Fact. for 30 th April 1849*, p. 59.

8 L. cit., p. 60. El inspector Stuart, también escocés, y, a diferencia de los inspectores fabriles ingleses, hombre de mentalidad totalmente capitalista, advierte expresamente que esta carta que une a su informe "es la más útil de las comunicaciones procedentes de los industriales que aplican el sistema de relevos, encaminada de un modo muy especial a desterrar los prejuicios y los reparos que se oponen a este sistema".

Sección Cuarta

LA PRODUCCION DE LA PLUSVALIA RELATIVA

Capitulo X

CONCEPTO DE LA PLUSVALIA RELATIVA

Hasta aquí, hemos venido considerando la *parte de la jornada de trabajo* que se limita a producir un equivalente del valor de la fuerza de trabajo abonado por el capital como una *magnitud constante,* como lo es en realidad bajo determinadas condiciones de producción, al llegar a una cierta fase de desarrollo económico de la sociedad. Pero, después de cubrir este *tiempo de trabajo necesario,* el obrero puede seguir trabajando 2, 3, 4, 6 y más horas. De la *magnitud de esta prolongación* dependen, como veíamos, la *cuota de plusvalía* y la *duración de la jornada de trabajo.* Por tanto, si el tiempo de trabajo necesario es constante, la jornada de trabajo total representa, por el contrarío, una magnitud variable. Tomemos ahora una *jornada de trabajo* cuya *duración y cuya división* en trabajo necesario y trabajo excedente sean factores dados.

Supongamos, por ejemplo, que la línea *a c, o* sea *a – – – – – – – – – – – – – b – – c,* representa una jornada de trabajo de 12

horas, el segmento *a – b* 10 horas de trabajo necesario y el segmento *b – c* 2 horas trabajo excedente. ¿De qué modo se puede acrecentar la producción de plusvalía, es decir, el trabajo excedente, *sin alargar* más la línea *a – c* o *independientemente* de cualquier otra prolongación de esta línea?

Partiendo de los límites fijos de la jornada de trabajo *a – c,* la línea *b – c* puede prolongarse, no desplazando su punto final c, que es intangible, puesto

que constituye al mismo tiempo el punto final de la jornada, sino desplazando hacia atrás, hacia *a, su* punto inicial, *b.* Supongamos que en la línea *a* – – – – – – – – – –*b'* – *b* – – *c* el segmento *b'* – *b* equivale a la mitad de *b* – *c* o a una hora de trabajo. Si en la jornada de trabajo de 12 horas representada por la línea a – c el punto *b* pasa a ocupar el puesto de *b',* el segmento *b* – *c* se prolongará hasta adquirir las proporciones de *b'* – *c y el* trabajo excedente aumentará en un cincuenta por ciento, de 2 horas a 3, a pesar de mantenerse intacta, en sus 12 horas, la jornada de trabajo.

Pero, para que el trabajo excedente pueda prolongarse de *b* – *c a b'* – *c,* de 2 horas a 3, es indispensable, evidentemente, que el trabajo necesario se comprima de *a* – *b* a *a* – b, de 10 horas a 9. En estas condiciones, la *prolongación del trabajo excedente* lleva aparejada la *reducción del trabajo necesario;* es decir, exige que una parte del tiempo de trabajo que el obrero venia empleando para sí mismo se convierta en tiempo de trabajo invertido para el capitalista. Lo que varía no es la *longitud de la jornada de trabajo,* sino su *división* en trabajo necesario y trabajo excedente.

Por otra parte, la *magnitud del trabajo excedente* va ya implícita, evidentemente, como algo dado, en la *magnitud de la jornada y en* el *valor de la fuerza de trabajo,* cuando estos dos factores son conocidos. El valor de la fuerza de trabajo, es decir, el tiempo de trabajo necesario para su producción, determina el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de su valor. Si una hora de trabajo, supongamos, se representa por una cantidad de oro de medio chelín, o 6

peniques, y el valor diario de la fuerza de trabajo asciende a 5 chelines, el obrero deberá trabajar 10 horas al día para reponer el valor diario de su fuerza de trabajo desembolsado por el capital o producir un equivalente del valor de los medios de vida necesarios para sostenerse durante un día. En el valor de estos medios de vida va implícito el valor de su fuerza de trabajo,1 y en el valor de ésta la *magnitud de su tiempo de trabajo necesario.* Pero la *magnitud del trabajo excedente* se obtiene *descontando de la jornada total el tiempo de trabajo necesario.* Sí de doce horas quitamos diez, quedan dos, y no es fácil comprender que, en las condiciones que dejamos expuestas, pueda prolongarse el trabajo excedente más de dos horas. Claro está que el capitalista puede abonar al obrero, en vez de 5 chelines, 4 chelines y medio, o

menos todavía. Para reproducir este valor de 4 chelines y medio bastarían 9 horas de trabajo, con lo cual quedarían para el trabajo excedente 3

horas de las 12 en vez de 2 y la plusvalía sería de chelín y medio en vez de un chelín. Mas para conseguir esto sólo hay un camino: hacer *descender el salarlo del obrero por debajo del valor de su fuerza de trabajo.* Con los 4 chelines y medio que produce en 9 horas, este obrero dispone de una décima parte menos de medios de vida que antes, y, en estas condiciones, su fuerza de trabajo sólo puede reproducirse a duras penas. Por este camino, el trabajo excedente se prolongaría a costa de rebasar sus límites normales, sus dominios se extenderían mediante una usurpación del terreno reservado al tiempo de trabajo necesario. Por el momento, este método, que desempeña un papel muy importante en el movimiento real de los

salarios, queda excluido de nuestras consideraciones, por una razón: porque aquí partimos del supuesto de que las *mercancías*, incluyendo entre ellas la fuerza de trabajo, se compran y venden siempre por todo su valor. Sentado esto, es evidente que el *tiempo de trabajo necesario* para producir la fuerza de trabajo o reproducir su valor no disminuirá por el mero hecho de que el salario del obrero quede por *debajo del* valor de su fuerza de trabajo, sino que para ello será indispensable que *disminuya este mismo valor*. Dada la duración de la jornada de trabajo, el trabajo excedente sólo puede prolongarse reduciendo el tiempo de trabajo necesario, pero no al revés, acortarse el tiempo de trabajo necesario prolongando el trabajo excedente. En nuestro ejemplo, para que el tiempo de trabajo necesario se reduzca en 1/10, de 10

horas a 9, y *como consecuencia de ello*, el trabajo excedente aumente de 2 horas a 3, es indispensable que el valor de la fuerza de trabajo disminuya también efectivamente en 1/10.

Pero, al descender en 1/10 el valor de la fuerza de trabajo, será necesario que *la misma masa de medios de vida* que antes se producía en 10 horas se produzca ahora en 9. Para ello, es indispensable que *la capacidad productiva del trabajo aumente.* Así , por ejemplo, un zapatero puede, con los medios concretos de que dispone, hacer un par de botas en una jornada de trabajo de 12 horas. Para poder hacer dos pares de botas en el mismo tiempo tiene que duplicarse la capacidad productiva de su trabajo, cosa que sólo se conseguirá *cambiando sus* instrumentos o sus métodos de trabajo, o ambas cosas a la

vez. Ha de producirse, pues, una *revolución* en las *condiciones de producción* de su trabajo, es decir, en su *régimen de producción* y , por tanto, en el propio proceso de trabajo. Por *aumento de la capacidad productiva del trabajo* entendemos un *cambio* cualquiera sobrevenido *en el proceso de* trabajo, por virtud del cual se reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía; es decir, gracias al cual una cantidad más pequeña de trabajo adquiere *potencia* suficiente para producir una cantidad mayor de valores de uso.2 Así, pues, mientras que hasta aquí, al estudiar la producción de la plusvalía, partimos siempre de un *régimen de producción dado,* ahora que se trata de obtener plusvalía *convirtiendo* el trabajo necesario en trabajo excedente, no basta, ni mucho menos, que el capital se adueñe del proceso de trabajo *en su forma histórica tradicional, tal y como lo encuentra,* limitándose a *prolongar* su duración. Para conseguir esto, tiene que transformar las condiciones técnicas y sociales del proceso de trabajo, y, por tanto, el mismo *régimen de producción* hasta aumentar la *capacidad productiva del trabajo,* haciendo bajar de este modo el *valor de la fuerza de* trabajo y disminuyendo así la parte de la jornada de trabajo necesaria para la reproducción de ese valor.

La plusvalía producida mediante la *prolongación* de la jornada de trabajo es la que yo llamo *plusvalía absoluta*; por el contrarío, la que se logra *reduciendo* el tiempo de trabajo necesario, con el consiguiente cambio en cuanto a la

proporción de magnitudes entre ambas partes de la jornada de trabajo, la designo con el nombre de *plusvalía relativa*.

Para que disminuya el *valor de la fuerza de trabajo,* el *aumento de la capacidad productiva* de éste tiene que afectar a ramas indústriales cuyos productos determinen aquel valor y que, por tanto, figuren entre los medios de vida habituales o puedan suplirlos. Pero el valor de una mercancía no depende solamente de la cantidad de trabajo que le imprime la forma con que se lanza al mercado, sino que depende también de la masa de trabajo contenida en *sus medios de producción*. Así, por ejemplo, el valor de una bota no depende solamente del trabajo del zapatero, sino también del valor del cuero, del hilo, de la pez, etc. El aumento de la capacidad productiva y el correspondiente *abaratamiento de las mercancías* en aquellas industrias que

suministran los elementos materiales del capital *constante*, los instrumentos de trabajo y los materiales para la elaboración de los medios de vida necesarios, contribuyen, por tanto, a hacer bajar el valor de la fuerza de trabajo. En cambio, si se da en ramas de producción que no suministran medios de vida necesarios ni medios de producción para fabricarlos, el aumento de la capacidad productiva deja intacto aquel valor.

Como es lógico, el abaratamiento de una mercancía sólo hace bajar proporcionalmente el valor de la fuerza de trabajo, es decir, en la proporción en que esa mercancía contribuye a reproducir la fuerza de trabajo. Las camisas, por ejemplo, son un medio de vida necesario, pero uno de tantos solamente. Si este artículo se abarata, la única partida que disminuye en el presupuesto del obrero es la del gasto de camisas. El total de los medios de vida necesarios está formado por diversas mercancías, producto de distintas industrias, y el valor de cada una de estas mercancías no es nunca más que una parte alícuota del valor de la fuerza de trabajo. Este valor disminuye al disminuir el tiempo de trabajo necesario para su reproducción, y la disminución total de éste equivale a la *suma* de las disminuciones experimentadas por todas aquellas ramas de producción. Para los efectos de nuestro análisis, este resultado general es considerado como sí fuese *resultado inmediato y fin inmediato* en cada caso concreto. Cuando, por ejemplo, un determinado capitalista abarata las camisas intensificando la capacidad productiva del trabajo, no es necesario que su intención sea, ni mucho menos, disminuir proporcionalmente el valor de la fuerza de trabajo y, por tanto, el tiempo de trabajo necesario, pero sólo contribuyendo de algún modo a este resultado contribuirá a elevar la *cuota general de plusvalía*.3 No hay que confundir las tendencias generales y necesarias del capital con las formas *que revisten.*

Aquí no tratamos de analizar cómo se manifiestan en la dinámica externa de los capitales las *leyes inmanentes de la producción capitalista*, cómo se imponen como otras tantas *leyes imperativas de la concurrencia* y cómo, por tanto, se

revelan a la *conciencia* del capitalista individual como *motivos propulsores*; pero lo que desde luego puede asegurarse, por ser evidente, es que para analizar científicamente el fenómeno de la concurrencia hace falta

comprender la estructura interna del capital, del mismo modo que para interpretar el movimiento aparente de los astros es indispensable conocer su movimiento real, aunque imperceptible para los sentidos. Por lo que se refiere, sin embargo, a la producción de la plusvalía relativa, y para facilitar su inteligencia, podemos observar, partiendo de los resultados que dejamos establecidos, lo que sigue.

Sí representamos una hora de trabajo por una cantidad de oro de 6 peniques o medio chelín, tendremos que en 12

horas de trabajo se producirá un valor de 6 chelines. Supongamos que, con una capacidad productiva dada, durante estas 12

horas de trabajo se elaboran 12 piezas de mercancía y que el valor de los medios de producción, materias primas, etc., consumidos para fabricar cada una de estas 12 piezas es de 6 peniques. En estas condiciones, cada mercancía fabricada costará 1 chelín, del cual 6 peniques corresponderán al valor de los medios de producción empleados, y los 6 peniques restantes al valor nuevo creado por su fabricación. Supongamos ahora que un capitalista consigue duplicar la fuerza productiva del trabajo, produciendo al cabo de la jornada de doce horas 24 piezas en vez de 12. Si el valor de los medios de producción permaneciese invariable, el valor de cada mercancía descendería ahora a 9 peniques: 6 correspondientes al valor de los medios de producción empleados y 3 al nuevo valor que les añade el trabajo invertido. Como se ve, a pesar de haberse duplicado la fuerza productiva, la jornada de trabajo sigue produciendo un valor nuevo de 6 chelines, aunque este valor se distribuya ahora entre el doble de productos que antes. A cada producto le corresponde, por tanto 1/24, en vez de 1/12 del valor total, o sean 3 peniques en vez de 6; o, dicho en otros términos, al transformarse en producto los medios de producción, éstos, calculando por piezas, sólo absorben media hora de trabajo en vez de una como antes. El *valor individual* de esta mercancía sería *inferior* a su *valor social*, es decir, costaría menos tiempo de trabajo que la gran masa del mismo artículo producido en las condiciones sociales medidas. Cada pieza de esta mercancía cuesta, por término medio, 1 chelín, o, lo que es lo mismo, representa 2 horas de trabajo social; al cambiar el régimen de producción, su costo se reduce a 9

peniques, o, lo que tanto vale, sólo encierra 1½ horas de trabajo. Pero, el

valor real de una mercancía no lo indica su valor *individual*, sino su valor *social*; es decir, no se mide por el tiempo de trabajo efectivo que exige del productor en cada caso concreto, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Por tanto, sí el capitalista montado sobre los nuevos métodos vende su mercancía por su valor social de 1 chelín, la venderá 3 peniques por *encima* de su valor individual, realizando así una plusvalía extraordinaria de 3 peniques. Mas, por otra parte, la jornada de trabajo de 12 horas, que antes arrojaba 12 piezas de la mercancía fabricada, arroja ahora, para él, 24. Por tanto, para dar salida al producto de *una* jornada de trabajo, este productor necesitará contar con *doble demanda* o con un mercado doblemente mayor.

Suponiendo que las demás circunstancias no varíen, sus mercancías sólo lograrán conquistar un mercado mayor a fuerza de reducir el precio. El fabricante colocado en esta situación veráse, pues, obligado a vender sus productos por *encima* de su valor individual, pero *por debajo de su valor social*, a 10 peniques la pieza por ejemplo. Esto le permitirá, a pesar de todo, sacar de cada pieza vendida una plusvalía extraordinaria de 1 penique. Y este beneficio extraordinario le favorece, aunque su mercancía no figure entre los medios de vida indispensables y aunque, por tanto, no contribuya a determinar el valor general de la fuerza de trabajo. Como se ve, aun prescindiendo de esta circunstancia, todo capitalista individual tiene sus motivos para abaratar las mercancías intensificando la fuerza productiva del trabajo.

Sin embargo, aun en este caso, la producción mayor de plusvalía tiene su fuente en la reducción del tiempo de trabajo necesario y en la consiguiente prolongación del trabajo excedente.4 Suponemos que el tiempo de trabajo necesario son 10 horas, el valor de un día de fuerza de trabajo 5 chelines, el trabajo excedente 2 horas y, por tanto, la plusvalía producida durante un día 1 chelín. Pero téngase en cuenta que nuestro capitalista produce ahora 24 piezas. que vende a razón de 10 peniques cada una o de 20 chelines en total. Como el valor de los medios de producción es de 12 chelines, tenemos que de las piezas vendidas hacen falta 14 2/5; para reponer el capital constante desembolsado. La jornada de trabajo de 12 horas viene a traducirse en las 9 3/5 piezas restantes. Y como el precio de la fuerza de trabajo es de 5 chelines, resultará que, de estas piezas, 6 representan el tiempo de trabajo necesario y 3

3 /5 el trabajo excedente. Es decir, que la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo excedente, que en condiciones sociales medias era de 5:1 es ahora de 5:3.

Al mismo resultado se llega por el camino siguiente. *El valor del producto* de la jornada de trabajo de 12 horas es de 20

chelines. De ellos, 12 chelines corresponden al valor de los medios de producción, valor que se limita a reaparecer en el producto. Quedan, por tanto, 8 chelines como expresión en dinero del valor en que se traduce la jornada de trabajo. Esta expresión en dinero rebasa la expresión en dinero del trabajo social medio de la misma clase, puesto que 12 horas de éste sólo se traducen en 6 chelines. El trabajo, cuando su fuerza productiva es excepcional, actúa como trabajo *potenciado,* creando en el mismo espacio de tiempo valores mayores que el trabajo social medio de la misma clase. Sin embargo, nuestro capitalista sigue calculando los mismos 5 chelines de antes por el valor de un día de fuerza de trabajo. Por tanto, el obrero sólo necesita, para reproducir este valor, que antes le costaba 10 horas, 7 1/5. Es decir, que su trabajo excedente es

ahora 2 4/5 horas mayor y la plusvalía que produce aumenta de 1 chelín a 3. Esto permite al capitalista que aplica métodos de producción perfeccionados apropiarse en forma de trabajo excedente una parte mayor de la jornada en comparación con los demás capitalistas de la misma rama industrial. Hace individualmente lo mismo que hace en grande y en conjunto el capital en la producción de la plusvalía relativa. Pero esta plusvalía extraordinaria desaparece tan pronto como el nuevo método de producción se generaliza, borrándose con ello la *diferencia* entre el *valor individual* de las mercancías producidas en condiciones de mayor baratura y su *valor social.* La misma ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo, que los capitalistas dotados de métodos nuevos perciben en el hecho de poder vender sus mercancías por menos de su valor social, obliga a sus competidores, por la *fuerza* de la concurrencia, a implantar los nuevos métodos de producción. *5*

Como se ve, todo este proceso sólo afecta a la *cuota general de plusvalía* cuando la intensificación de la fuerza productiva del trabajo abarata aquellas ramas de producción y aquellas mercancías que figuran entre los medios de sustento necesarios influyendo, por tanto, en el *valor de la fuerza de trabajo.*

El *valor de las mercancías* está en *razón inversa a la fuerza productiva del trabajo.* Y otro tanto acontece con el *valor de la fuerza de trabajo,* ya que éste se halla determinado por los valores de las mercancías. En cambio, *la plusvalía relativa* está, en *razón directa* a la fuerza productiva del trabajo, aumentando cuando ésta aumenta, y disminuyendo cuando ella disminuye. Una jornada de trabajo social medio de 12 horas produce siempre, a condición de que el valor del dinero permanezca invariable, el mismo producto de valor de 6 chelines, cualquiera que sea la proporción en que esta suma de valor se reparta entre la equivalencia de valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía. Ahora bien; si por aumentar la fuerza productiva disminuye el valor de los medios diarios de subsistencia, y con él el valor de un día de fuerza de trabajo, bajando de 5 chelines a 3, la plusvalía aumentará de 1 a 3 chelines. Y donde antes eran necesarias 10 horas de trabajo para reproducir el valor de la fuerza de trabajo, ahora sólo serán necesarias 6. Se habrán recobrado 4 horas, que podrán incorporarse a los dominios de la plusvalía. Por eso es afán inmanente y tendencia constante del capital reforzar la productividad del trabajo, para de este modo *abaratar las mercancías, y con ellas los obreros.* 6

Al capitalista que la produce le tiene sin cuidado, de suyo, el *valor absoluto* que la mercancía tenga. A él sólo le interesa la plusvalía que encierra y que puede realizar en el mercado. La realización *de* la plusvalía incluye ya por si misma la reposición del valor que se desembolsó. El hecho de que la plusvalía relativa aumente en razón directa al desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, mientras que el valor de las mercancías disminuye en razón inversa a este desarrollo, siendo, por tanto, el mismo proceso que abarata las mercancías el que hace aumentar la plusvalía contenida en ellas, nos aclara el misterio de que el capitalista, a quien sólo interesa la producción de valor de cambio, tienda constantemente a reducir el valor de cambio de sus mercancías, contradicción con la que uno de los fundadores de la Economía política, Quesnay, torturaba a sus adversarios, sin lograr obtener de ellos una contestación: "Reconocéis –dice Quesnay– que cuanto más se ahorra en los gastos o en los trabajos gravosos para la fabricación de productos industriales, sin detrimento de la producción, más ventajoso resulta este ahorro puesto que reduce el precio de los artículos fabricados. Y, a pesar de ello, seguís creyendo que la producción de la riqueza, que tiene su fuente en los trabajos de los industriales, consiste en aumentar el valor de cambio de

sus productos."7

Como se ve, en la producción capitalista, la *economía del trabajo* mediante el desarrollo de su fuerza productiva 8

no persigue como finalidad, ni mucho menos, *acortar la jornada de trabajo*. Tiende simplemente a acortar el tiempo de trabajo necesario para la producción *de una determinada cantidad de mercancías*. El hecho de que un obrero, al aumentar la fuerza productiva de su trabajo, pueda producir en una hora, supongamos, diez veces más mercancías que antes, necesitando por tanto diez veces menos tiempo de trabajo para la fabricación de cada ejemplar de esta mercancía, no es, ni mucho menos, obstáculo para que continúe trabajando 12 horas, como hasta allí, aunque en las 12 horas produzca 1,200

piezas en vez de 120, que producía antes. Y hasta puede ocurrir que su jornada, lejos de disminuir, se alargue, haciéndole trabajar 14 horas para producir 1,400 piezas, etc. No debemos, pues, asombrarnos sí en economistas del corte de un MacCulloch, de un Ure, de un Senior y *tutti quanti* (73) leemos en una página que el obrero debe gratitud al capital por desarrollar las fuerzas productivas, ya que de este modo se reduce el tiempo de trabajo necesario, y en la página siguiente que le debe dar las gracias por hacerle trabajar 15 horas en lugar de 10. En la producción capitalista, el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo tiene como finalidad *acortar la parte de la jornada* durante la que el obrero *trabaja para si mismo*, con el fin de *alargar* de este modo *la otra parte de la jornada*, durante la cual *tiene que trabajar gratis para el capitalista*. Al examinar los *diversos métodos de producción de la plusvalía relativa*, que pasamos a estudiar, veremos hasta qué punto puede alcanzarse este resultado sin necesidad de abaratar las mercancías.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO X CONCEPTO DE LA PLUSVALÍA RELATIVA

1 El valor del salario medio de un día se determina por lo que el obrero necesita "para vivir, trabajar y perpetuarse". (William Petty, *Political Anatomy of Ireland*, 1672, p. 64.) "El precio del trabajo se determina siempre por el precio de los medios de vida necesarios." El obrero no percibe el salario que le corresponde "cuando su jornal no basta para sostener una familia grande, como suelen serlo las obreras, *como corresponde* a su bajo

nivel de vida y a su situación de obreros". (J. Vanderlint, *Money answers*, etc., p. 15.) "El simple obrero que no tiene *más* que sus brazos y su esfuerzo sólo posee algo cuando consigue vender su trabajo a otros . . En todos los trabajos tiene que ocurrir, y ocurre en efecto, que el salario del obrero se reduzca a lo necesario para su sustento." (Turgot, *Réflexions,* etc., Oeuvres, ed. Daire, I p. 10.) "El precio de los medios de subsistencia equivale, en realidad, al costo de producción del trabajo." (Malthus, *Inquiry into*, etc., *Rent,* Londres , 1815, p. 48, n.)

2 "El fabricante que, mejorando su maquinaria, dobla los productos fabricados..., sólo gana (en última instancia) sí esto le permite vestir al obrero más barato..., y de este modo corresponde al obrero una parte menor de la ganancia total."

(Ramsay, *An Essay on the Distribution,* etc., p. 168.)

3 "El que las industrias se perfeccionen sólo quiere decir que se descubren caminos nuevos por los que una mercancía puede fabricarse *con menos obreros* o (lo que tanto vale) en *menos tiempo que antes."* (Galiani, *Della Moneta, p.*

159.) "El ahorro de gastos de producción sólo puede significar una cosa: ahorro de la cantidad de trabajo invertida en ella."

(Sismondi, *Etudes,* etc., I, p. 22.)

4 "Las ganancias de un hombre no dependen de su facultad de mando sobre los productos del trabajo de éstos, sino de su facultad de *mando sobre el trabajo mismo*. Si puede vender sus mercancías a un precio mayor, sin subir los salarios de sus obreros, es evidente que esto le acarreara ganancia . . . Una parte pequeña de lo que produce le bastará para poner en movimiento este trabajo, reteniendo por tanto para sí una parte mayor." (*Outlines of Political Economy*, Londres, 1832, pp.

49 y 50.)

5 "Si mi vecino puede vender barato por producir mucho con poco trabajo, yo tengo que arreglármelas forzosamente para vender tan barato como él. Por

donde la pericia, el arte o la máquina capaces de trabajar con menos brazos y, por tanto, más barato, ejercen sobre los demás una especie de coacción, conminándolos a aplicar la misma pericia, el mismo arte o la misma máquina, o a encontrar otro recurso semejante, para que todos ocupen el mismo plano y nadie pueda ganar por la mano a su vecino." (*The Advantages of the East–India Trade to England,* Londres, 1720, p. 67.) 6 "En la proporción en que se reduzcan los gastos de un obrero, se reducirá también su salario, siempre y cuando que al mismo tiempo se salven las restricciones opuestas a ello por la industria." (*Considerations concerning taking off the Bounty on Corn Exported, e* tc., Londres, 1753. p. 7.) "El interés de la industria exige que el trigo y todos los medios de subsistencia se coticen lo más baratos que sea posible: al encarecerlos, se encarece también el trabajo ... En todos aquellos países en que la industria no está sujeta a restricciones, el precio de las subsistencias influye en el precio del trabajo. Este abarata siempre al abaratar aquéllas." Ob. cit., p. 3.) "Los salarios se rebajan en la misma proporción en que *crecen las fuerzas productivas*. Es cierto que la máquina abarata los medios necesarios de subsistencia, pero *abarata además los obreros." (A Prize Essay on the Comparative Merits of Competition and Cooperation*, Londres, 1834, p. 27.) 7 *Ils conviennent que plus on peut, sans préjudice, épargner de frais ou de travaux dispendieux dans la fabrication des ouvrages des artisans, plus cette épargne est profitable par la diminution du prix de ces ouvrages. Cependant ils croient que la production de richesse qui résu!te des travaux des artisans consiste dans l'augmentation de la valeur vénale de leurs ouvrages.(* Quesnay , *Dialogues sur le Commerce et sur les Travaux des Artisans*, pp. 188 y 189.) 8 "Estos especuladores, que tanto se preocupan por ahorrar a los obreros el trabajo que tienen que pagarles." (J. N.

Bidaut, *Du Monopole qui s'établit dans les arts industriels et le commerce*, París, 1828, p. 13.) "El industrial pondrá siempre cuanto esté de su parte para ahorrar tiempo y trabajo." (Dugald Stewart, *Works*, eds. por sir. W. Hamilton, t. VIII, Edimburgo, 1855, *Lectures on Political Economy,* p. 318.) *"* Ellos [los capitalistas] están interesados en que las fuerzas productivas de los obreros aumenten todo lo posible. A reforzarlas tiende casi exclusivamente su atención." (R. Jones, *Text–*

book of Lectures, etc., lección III.)

CAPÍTULO XI

COOPERACION

Como veíamos, la producción capitalista comienza, en realidad, allí donde *un capital* individual emplea simultáneamente un número relativamente grande de obreros, es decir, allí donde el proceso de trabajo presenta un radio extenso de acción, lanzando al mercado productos en una escala *cuantitativa* relativamente grande. La *producción capitalista* tiene, histórica y lógicamente, su *punto de partida* en la reunión de un número relativamente grande de obreros que trabajan al mismo tiempo, en el mismo sitio (o, sí se prefiere, en el mismo campo de trabajo), en la fabricación de la misma clase de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista. Por lo que se refiere al *régimen de producción*, vemos que la *manufactura*, por ejemplo, apenas se distingue en sus orígenes de la industria gremial del artesanado más que por el número de obreros empleados al mismo tiempo y por el mismo capital, número que en la manufactura es mayor. No se ha hecho más que ampliar el taller del maestro artesano.

Por tanto, en un principio, la diferencia es meramente *cuantitativa*. Veíamos que la *masa de plusvalía* producida por un capital dado era igual a la plusvalía rendida por cada obrero multiplicada por el número de obreros simultáneamente empleados. El número de obreros no altera para nada, de por si, la *cuota de plusvalía* o grado de explotación de la fuerza de trabajo. Y, desde el punto de vista de la producción de valor de *mercancías en* general, parece que los cambios *cualitativos* operados en el proceso de trabajo debieran ser indiferentes. Así se desprende de la naturaleza del valor. Si representamos por 6 chelines una jornada de trabajo de 12 horas, 1.200 jornadas de trabajo de 12 horas se representarán por 6 chelines X

1,200. En el segundo caso, se incorporan al producto 12 X 1,200 horas de trabajo; en el primer caso, sólo se incorporan 12.

En la producción de *valor* los muchos sólo cuentan como la *suma* de factores adicionados. Para estos efectos, lo mismo da, pues, que 1,200 obreros produzcan *aislada o conjuntamente*, bajo el mando del mismo capital.

Sin embargo, dentro de ciertos límites, la cosa cambia. El trabajo

materializado en el *valor* es trabajo de calidad social media. aplicación de una fuerza media de trabajo. Pero para obtener una magnitud media, es necesario reunir muchas magnitudes individuales diversas de la misma especie. Dentro de la misma rama industrial, cada obrero individual, Pedro o Pablo, difiere más o menos del tipo medio de obrero. Estas divergencias individuales, que matemáticamente se llaman

"errores", se compensan y desaparecen en cuanto se reúne un número relativamente grande de obreros. Y el famoso sofista y sincofante Edmund Burke llega a asegurarnos, como fruto de su experiencia práctica de colono, que basta "un grupo tan insignificante" como 5 braceros para que se comprendan todas las diferencias individuales en el trabajo; es decir, que, reunidos 5 braceros ingleses de edad viril, los primeros que se encuentren, ejecutarán en el mismo tiempo exactamente el mismo trabajo que cualesquiera otros cinco braceros ingleses.1 No entraremos a discutir esto, pero lo cierto es que la *jornada total de trabajo* de un número relativamente grande de obreros que trabajen simultáneamente, dividida por el número de obreros empleados, representa de por sí una *jornada de trabajo social medio*. Supongamos, por ejemplo, que la jornada de trabajo individual es de 12 horas. Según esto, la jornada de trabajo de 12 obreros empleados simultáneamente dará una jornada total de 144 horas. Y aunque el trabajo de cada obrero de los 12 difiera mas o menos del trabajo social medio, es decir, aunque un obrero individual necesite más o menos tiempo para ejecutar la misma operación, la jornada de trabajo de cada uno de ellos tendrá la calidad social medía, si se la considera como la duodécima parte de la jornada total de trabajo de 144 horas. Sin embargo, para el capitalista que emplea a 12 obreros, la jornada de trabajo sólo existe como jornada total de los 12 obreros empleados. La jornada de trabajo de cada obrero existe como parte alícuota de la jornada total, lo mismo si los 12 obreros trabajan al unísono que si entre sus trabajos no existe más enlace que el de ejecutarse para el mismo capitalista. En cambio, si de estos 12 obreros, dos trabajan para un pequeño maestro, dos para otro, y así sucesivamente, será una casualidad que cada maestro produzca la misma masa de valor y realice, por tanto, la cuota general de plusvalía. En este caso, surgirán divergencias individuales. Si un obrero invirtiese en la producción de una mercancía más tiempo del socialmente necesario; es decir, si el tiempo de trabajo necesario desde su punto de vista individual difiriese considerablemente del tiempo de trabajo

socialmente necesario o tiempo de trabajo medio, su trabajo no tendría la consideración de trabajo medio, ni su fuerza de trabajo la de fuerza de trabajo media. Esta no encontraría salida en el mercado o tendría que resignarse a ser vendida por debajo del valor medio de la fuerza de trabajo. Se requiere, por tanto, un cierto mínimum de destreza para el trabajo, y más adelante veremos que la producción capitalista encuentra los medios necesarios para medirlo. No obstante, este mínimum difiere del promedio, sí bien por otra parte es el valor medio de la fuerza de trabajo lo que ha de pagarse. En estas condiciones, y volviendo a nuestros seis maestros artesanos, uno obtendría más y otro menos de la cuota general de plusvalía. Las desigualdades se compensarían respecto a la sociedad pero no respecto a los maestros artesanos individualmente. Por tanto, el empresario individual, si quiere acogerse íntegramente a la

ley de la valorización, tiene que producir como capitalista, es decir, emplear muchos obreros al mismo tiempo, poniendo en acción desde el primer momento *trabajo social medio*.2

El empleo simultáneo de un número relativamente grande de obreros revoluciona también las *condiciones objetivas del proceso de trabajo*, aunque el régimen de trabajo *no varíe*. Esto permite utilizar *colectivamente en el proceso de trabajo* los edificios en que se congregan muchos obreros, los almacenes para las materias primas, los recipientes, instrumentos, aparatos, etc., que prestan servicio simultáneamente o por turno; en suma, toda *una parte de los medios de producción*. De un lado, el *valor de cambio* de las mercancías, incluyendo por tanto los medios de producción, no aumenta ni mucho menos porque se explote más intensivamente su *valor de uso*, y de otra parte, crece la escala de los medios de producción empleados colectivamente. El taller en que trabajan 20 tejedores con sus 20 telares tiene que ser necesariamente más espacioso que el cuarto en que trabaja un tejedor por su cuenta con dos oficiales. Sin embargo, el producir un taller para 20 personas cuesta menos trabajo que el producir 10 talleres para dos personas cada uno, por donde el valor de los medios de producción colectivos y concentrados en masa no aumenta en proporción a su volumen ni a su utilidad. Los medios de producción empleados colectivamente transfieren al producto individual una parte más pequeña de valor, por dos razones: porque el valor total que transfieren se reparte entre una masa mayor de productos y

porque estos elementos *entran* en el proceso de producción con un valor que, si bien en términos absolutos es mayor, en términos relativos y ateniéndonos a su radio de acción es más reducido De este modo, disminuye una parte integrante del valor del capital constante, disminuyendo también, como es lógico, en proporción a su magnitud, el valor total de la mercancía. El resultado es el mismo que si los medios de producción de la mercancía se produjesen más baratos. Esta *economía en el empleo de los medios de producción* proviene exclusivamente de su *aplicación colectiva en el proceso de trabajo de muchos*. Y para que revistan este carácter, como *condiciones del trabajo social o condiciones sociales del trabajo,* a diferencia de los medios de producción desperdigados y relativamente costosos de toda una serie de obreros o maestros artesanos independientes, basta con que coincidan geográficamente en los mismos locales muchos obreros, sin necesidad de que trabajen al unísono. Una parte de los *instrumentos de trabajo* asume *carácter social* antes de que lo asuma *el mismo proceso de trabajo*.

La *economía de los medios de producción* puede enfocarse, en términos generales, desde dos puntos de vista. Uno es el del *abaratamiento de las mercancías*, reduciendo con ello el valor de la fuerza de trabajo. Otro, aquel en que modifica la *proporción entre la plusvalía y el capital total desembolsado*, o sea, la *suma del valor* de los elementos constantes y variables de éste. Este último punto sólo podrá ser estudiado en la Sección primera del Libro tercero de esta obra, donde, por razones sistemáticas, trataremos de ciertos aspectos que tendrían aquí su lugar. La marcha del análisis nos obliga a desarticular el tema, aparte de que este descoyuntamiento refleja el espíritu de la producción capitalista. En efecto, como en este régimen las condiciones de trabajo se enfrentan con el obrero, cobrando existencia independiente, parece como si su economía fuese también una operación especial que no le afecta para nada y que, por tanto, debe desglosarse de los métodos encaminados a reforzar su rendimiento personal.

La *forma del trabajo de muchos* obreros coordinados y reunidos con arreglo a un plan en el *mismo* proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero *enlazados* se llama *cooperación.* 3

Del mismo modo que la fuerza de ataque de un escuadrón de caballería o la

fuerza de resistencia de un regimiento de infantería difieren sustancialmente de la suma de fuerzas de ataque y resistencia desplegadas por cada soldado, la *suma mecánica de fuerzas* de los diversos obreros es algo sustancialmente distinto de la potencia social de fuerzas que desarrollan muchos brazos coordinados *simultáneamente en la misma operación indivisa:* levantar un peso, hacer girar una manivela, retirar un obstáculo del camino, etc.4 En estos casos, el fruto del trabajo combinado no podría alcanzarse por el trabajo individual, o sólo podría alcanzarse en un plazo de tiempo mucho más largo o en una escala diminuta. La cooperación no tiende solamente a potenciar la fuerza productiva individual, sino a crear una fuerza productiva nueva, con la necesaria característica de *fuerza de masa.* 5

Aparte de la nueva potencia de fuerza que brota de la fusión de muchas energías en *una*, el simple *contacto social* engendra en la mayoría de los trabajos productivos una emulación y una excitación especial de los espíritus vitales, que exaltan la capacidad individual de rendimiento de cada obrero, razón por la cual doce personas reunidas rinden en una jornada simultánea de trabajo de 144 horas un producto total muy superior al que esos mismos 12 obreros rendirían trabajando aisladamente durante 12 horas o al que rendiría un obrero que trabajase 12 días seguidos.6 La razón de esto reside en que el hombre es, por naturaleza, sí no un animal político, como entiende Aristáteles,7 por lo menos un animal social.

Aunque los muchos obreros congregados ejecutan simultáneamente *el mismo* trabajo o un trabajo *de la misma clase*, puede ocurrir que los trabajos individuales de los distintos obreros, considerados como partes del trabajo colectivo, representen *diversas fases del proceso de trabajo,* fases que el objeto elaborado recorrerá más rápidamente gracias a la cooperación. Así, por ejemplo, cuando los peones albañiles forman una cadena de manos para subir los ladrillos desde el

suelo hasta lo alto del andamio, cada peón realiza el mismo trabajo y, sin embargo, estos trabajos forman otras tantas partes continuas de una operación total, otras tantas fases que cada ladrillo tiene que recorrer en el proceso de trabajo y por medio de las cuales las 24 manos del obrero colectivo, suponiendo que sean 24, lo expiden a lo alto del andamio mucho más rápidamente de lo que lo harían las dos manos de un solo obrero, que tuviese

que subir y bajar al andamio cada vez.8 *El objeto sobre que recae el trabajo recorre el mismo trecho en un espacio de tiempo menor*. También se combina el trabajo cuando, por ejemplo, se aborda por varios flancos *a la vez* la construcción de un edificio, aunque los obreros que cooperan realicen *el mismo trabajo o* un trabajo de la *misma clase*. Una jornada combinada de trabajo de 144 horas que ataque el objeto sobre que se trabaja por *varias partes* dentro del espacio, ya que el obrero combinado o el *obrero colectivo* tiene ojos y manos por delante y por detrás y posee, hasta cierto punto, el don de la ubicuidad, hace que el producto colectivo avance más rápidamente de lo que avanzaría en 12 jornadas de trabajo de 12 horas de obreros más o menos aislados, obligados a trabajar en un solo lugar. *En el mismo tiempo, irán perfilándose varias partes locales del producto.*

Insistimos en que los obreros que en gran número se completan los unos a los otros, realicen *el mismo trabajo*, o un trabajo *análogo*, porque *esta forma* de trabajo colectivo, que es *la más* sencilla, desempeña también un papel importante en las modalidades más complejas de la *cooperación*. En los casos en que se trata de procesos de trabajo *complejos*, la simple existencia de una masa de obreros coordinados permite distribuir entre diversos brazos y, por tanto, ejecutar simultáneamente las *diversas operaciones*, acortándose con ello el tiempo de trabajo necesario para la fabricación del producto total.9

En muchas ramas de producción se dan *momentos críticos; es* decir, épocas trazadas por la propia naturaleza del proceso del trabajo, durante las cuales han de alcanzarse necesariamente determinados objetivos. Tal ocurre, por ejemplo, con el esquileo de un rebaño de ovejas o con la siega y la trilla; la cantidad y la calidad del producto dependen de que estas operaciones se comiencen y se terminen en sazón. La naturaleza se encarga de delimitar el *espacio de tiempo* que debe ocupar el proceso de trabajo, como en la pesca del arenque, para poner otro ejemplo. Un hombre aislado no puede sacar de un día más que una *jornada de trabajo* de 12 horas, supongamos, pero la cooperación de 100 hombres, por ejemplo, convierte *una jornada de 12 horas en una jornada de trabajo* de 1,200 *horas.* La brevedad del plazo trazado al trabajo se compensa con la magnitud de la masa de trabajo se lanzada en el momento decisivo al campo de producción. En estos casos, la *oportunidad en* los resultados depende del empleo *simultáneo* de muchas jornadas de trabajo combinadas, y el volumen del efecto útil conseguido está en relación con el

número de obreros, aunque éste será siempre menor del que sería necesario para conseguir el mismo resultado en el mismo espacio de tiempo, sí los obreros trabajasen cada uno por su lado en vez de hacerlo conjuntamente.10 La falta de cooperación es precisamente la que hace que en el occidente de los Estados Unidos se pierda todos los años una gran cantidad de trigo, y en aquellas partes de la India Oriental en que el imperio inglés ha destruido el viejo régimen comunal, una gran masa de algodón.11

De una parte, la cooperación permite extender el *radio de acción del trabajo,* siendo, por tanto, indispensable en toda una serie de procesos de trabajo por la concatenación geográfica del objeto sobre que el trabajo recae: desecación de tierras, canalización, irrigación, construcción de diques, calles, líneas ferroviarias, etc. De otra parte, este régimen permite reducir en el espacio la zona de producción, en proporción a la escala de ésta. Esta posibilidad de reducir la esfera del trabajo en el espacio, a la par que se extiende su radio de acción, posibilidad que permite ahorrar toda una serie de falsos gastos *(faux frais)* se explica por la aglomeración de obreros, la coordinación entre diversos procesos de trabajo y la concentración de los medios de producción.12

La jornada de trabajo combinada produce cantidades mayores de valor de uso que produciría la suma de otras tantas jornadas de trabajo individuales, disminuyendo, por tanto, el tiempo de trabajo necesario para conseguir una determinada finalidad útil. Unas veces, esta *intensificación de la fuerza productiva* proviene del hecho de que la jornada combinada aumenta la potencia mecánica del trabajo; otras veces, extiende su radio de acción, o reduce el campo geográfico de producción en proporción a la escala de ésta; otras, se trata de poner en acción mucho trabajo en poco tiempo, para aprovechar los momentos críticos. Además, este régimen de trabajo fomenta la emulación entre los obreros y pone en tensión sus energías; da a los trabajos *análogos* de muchos un sello de continuidad y polifacetismo; permite ejecutar *simultáneamente distintas* operaciones; economiza medios de producción, permitiendo emplearlos colectivamente; imprime al trabajo individual el carácter de trabajo social medio: en resumen, la *fuerza productiva específica* de la jornada de trabajo combinada es la *fuerza productiva social del trabajo o* la *fuerza productiva del trabajo social.* Esta fuerza productiva brota de la misma cooperación. Al coordinarse de un modo

sistemático con otros, el obrero se sobrepone a sus limitaciones individuales y desarrolla su capacidad de creación.13

Ahora bien; si ningún obrero puede cooperar directamente con otro sin trabajar junto a él, siendo por tanto la aglomeración de obreros dentro de un cierto espacio condición indispensable de la cooperación, los *obreros asalariados* no pueden *cooperar* a menos que los emplee simultáneamente *el mismo capital, el mismo capitalista,* para lo cual éste ha de

comprar, simultáneamente también, sus fuerzas de trabajo. Esto exige que el capitalista *reúna* en su bolsillo, antes de reunir en el proceso de producción las fuerzas de trabajo, el *valor total de estas fuerzas, o* sea, la suma de salarios que ha de abonar a los obreros, por un día, una semana, etc. El pagar los jornales de 300 obreros de una vez, aunque sólo sea por un día, supone un desembolso mayor de capital que el ir pagando a unos cuantos obreros por semanas durante todo el año. Por tanto, el número de los obreros que cooperen, o, lo que es lo mismo, la escala de la cooperación, depende ante todo del volumen de capital que el capitalista pueda invertir en comprar fuerzas de trabajo; es decir, de la *medida en que cada capitalista disponga de los medios de subsistencia de muchos obreros.*

Y lo mismo que con el capital *variable,* acontece con el capital *constante.* El capitalista que emplea a 300 obreros, por ejemplo, tiene que invertir en materias primas un capital 30 veces mayor que 30 capitalistas que empleasen 10 obreros cada uno. Y aunque el volumen de valor y la masa material de los instrumentos de trabajo empleados colectivamente no crezcan en el mismo grado que el número de obreros que los utilizan, crecen considerablemente. La cooperación de obreros asalariados, tiene, pues, corno condición material *la concentración de grandes masas de medios de producción en manos de cada capitalista,* y el alcance de la cooperación o la escala de la producción depende del grado de concentración de estos elementos.

En los comienzos del capitalismo entendíase que el capital de un individuo había de rebasar un *límite mínimo* para que el número de obreros simultáneamente explotados, y por tanto la masa de plusvalía producida, bastase para eximir al patrono del trabajo manual, convirtiéndole de maestro artesano en capitalista y consagrando de un modo *formal* el régimen del capitalismo. Actualmente, esta exigencia se presenta como *condición*

material para transformar muchos procesos de trabajo individuales, desperdigados e independientes los unos de los otros, en un proceso de trabajo combinado social.

En un principio, el mando del capital sobre el trabajo aparecía también como una consecuencia puramente *formal* del hecho de que el obrero, en vez de trabajar *para sí,* trabajase *para* el capitalista y, por tanto, *bajo su* dirección. Con la cooperación de muchos *obreros asalariados,* el mando del capital se convierte en requisito indispensable del propio proceso de trabajo, en una verdadera condición material de la producción. Hoy, las órdenes del capitalista en la fábrica son algo tan indispensable como las órdenes del general en el campo de batalla.

Todo trabajo directamente social o colectivo en gran escala, requiere en mayor o menor medida una dirección que establezca un enlace armónico entre las diversas actividades individuales y ejecute las *funciones generales* que brotan de los movimientos del organismo productivo total, a diferencia de los que realizan los órganos individuales. Un violinista solo se dirige él mismo, pero una orquesta necesita un director. Esta función de dirección, de vigilancia y enlace, se convierte en *función del capital* tan pronto como el trabajo sometido a él reviste carácter cooperativo. Como función específica del capital, la función directiva asume también una importancia específica.

El motivo propulsor y la finalidad determinante del proceso de producción capitalista son, ante todo, obtener la mayor *valorización posible del capital,* 14 es decir, hacer que rinda la mayor plusvalía posible y que, por tanto, el capitalista pueda explotar con la mayor intensidad la fuerza de trabajo. Al crecer la masa de obreros empleados simultáneamente, crece su fuerza de resistencia, aumentando también, como es lógico, la presión del capital para vencerla. El papel directivo del capitalista no es solamente una función especial que se desprende de la naturaleza del proceso social del trabajo, como algo inherente a él; es también una *función de explotación en el proceso social del trabajo,* función determinada por el inevitable antagonismo entre el explotador y la materia prima de su explotación. Al crecer el volumen de los medios de producción que se enfrentan con el obrero asalariado como propiedad ajena, crece también la necesidad de fiscalizar su empleo, evitando que se malgasten o derrochen.15 La cooperación entre

obreros asalariados es, además, un simple resultado del capital que los emplea simultáneamente. La coordinación de sus funciones y su unidad como organismo productivo radican *fuera* de ellos, en el capital, que los reúne y mantiene en cohesión. Desde un punto de vista ideal, la coordinación de sus trabajos se les presenta a los obreros como *plan;* prácticamente, como la *autoridad* del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que somete su actividad a los fines perseguidos por aquélla.

Pero sí, por su *contenido,* la dirección capitalista tiene dos filos, como los tiene el propio proceso de producción por él dirigido, los cuales son, de una parte, un proceso social de trabajo para la creación de un producto y de otra parte un proceso de valorización del capital, por su forma la dirección capitalista es una dirección *despótica.* Al desarrollarse la cooperación en gran escala, este despotismo va presentando sus formas peculiares y características; primero, tan pronto como su capital alcanza un límite mínimo, a partir del cual comienza la verdadera producción capitalista, el patrono se exime del trabajo manual; luego, confía la función de vigilar directa y constantemente a los obreros aislados y a los grupos de obreros a una categoría especial de obreros asalariados. Lo mismo que los ejércitos militares, el ejército obrero puesto bajo el mando del mismo capital, reclama toda una serie de jefes (directores, gerentes, managers) y ofíciales (inspectores, foremen, overlookers, capataces, contramaestres), que durante el proceso de trabajo llevan el mando en nombre del capital.

La labor de alta dirección y vigilancia va reduciéndose a su función especifica y exclusiva. Comparando el régimen de

producción de los labradores independientes o de los artesanos que trabajan por su cuenta con el sistema de plantaciones basado en la esclavitud, el economista clasifica *este trabajo de alta dirección* entre los *faux frais(74)* de production.16 Pero, cuando se trata del régimen capitalista de producción, el economista identifica y confunde la función dirigente impuesta por el carácter del proceso colectivo de trabajo y aquella que tiene su raíz en el carácter capitalista, y por tanto antagónico, de este proceso.17 El capitalista no es tal capitalista por ser director industrial, sino al revés; es director industrial por ser capitalista. El alto mando sobre la industria se convierte en atributo del capital, como en la época feudal eran atributo de la propiedad territorial el

alto mando en la guerra y el poder judicial.18

El obrero es propietario de su fuerza de trabajo mientras negocia como vendedor de ésta con el capitalista, y sólo puede vender lo que posee: su fuerza de trabajo individual, aislada. La cosa no cambia, ni mucho menos, porque el capitalista compre 100 fuerzas de trabajo en vez de una o contrate con 100 obreros independientes en vez de contratar con uno solo. Puede, si lo cree oportuno, emplear esos 100 obreros *sin* someterlos a un régimen de cooperación. El capitalista paga, por tanto, el valor de las 100 tuerzas de trabajo independientes, pero no la fuerza de trabajo combinada de los 100

obreros. Como personas independientes, los obreros son *individuos* que entran en relaciones con el mismo capital, pero no entre sí. Su cooperación comienza en el proceso de trabajo, es decir, cuando ya han dejado de pertenecerse a sí mismos. Al entrar en el proceso de trabajo, son absorbidos por el capital. Como obreros que cooperan a un resultado, como miembros de un organismo trabajador, no son más que una modalidad especial de existencia del capital para el que trabajan. Por consiguiente, la fuerza productiva desarrollada por el obrero como *obrero social,* es *fuerza productiva del capital.* Esta *fuerza productiva social* del trabajo se desarrolla gratuitamente tan pronto como los obreros se ven sujetos a determinadas condiciones, a que el capital los somete. Y como la *fuerza productiva social del trabajo* no le cuesta nada al capital, ya que, además, el obrero no la desarrolla *antes* de que su trabajo pertenezca al capitalista, parece a primera vista como si esa fuerza fuese una fuerza productiva inherente por *naturaleza* al capital, la fuerza productiva innata a éste.

La eficacia de la cooperación simple se acusa con rasgos colosales en las obras gigantescas de los antiguos asiáticos, egipcios, etruscos, etc. "En la Antigüedad, estos estados asiáticos se encontraban, después de cubrir sus atenciones civiles y militares, en posesión de un remanente de medios de subsistencia, que podían dedicar a obras de utilidad y esplendor. Su poder de mando sobre las manos y los brazos de casi toda la población no agrícola y el poder exclusivo de disposición asignado al monarca y a los sacerdotes sobre aquel remanente, les brindaban los medios necesarios para levantar aquellos monumentos gigantescos con que llenaban el país... Para mover aquellas estatuas colosales y aquellas masas enormes, cuyo transporte causa asombro,

se derrochaba trabajo humano, sin emplear apenas otro medio. Bastaba con el *número de obreros* congregados y con la con *centración de su esfuerzo. Así* surgen de las profundidades del Océano hasta convertirse en tierra firme, potentes islas de corales, cada uno de cuyos componentes individuales es un ser raquítico, débil y despreciable. Los trabajadores no agrícolas de las monarquías asiáticas tenían poco que aportar a aquellas obras, fuera de su esfuerzo físico individual, pero su número era su fuerza, y del poder de dirección sobre estas masas nacieron aquellas gigantescas obras. Empresas semejantes no hubieran sido posibles sin la concentración en una o en pocas manos de las rentas de que vivían los obreros."19 En la sociedad moderna, este poder de los reyes asiáticos y egipcios o de los teócratas etruscos pasa al capitalista, ya actúe como capitalista aislado o como capitalista colectivo, en forma de sociedad anónima.

La cooperación en el proceso de trabajo, que es la forma imperante en los comienzos de la civilización, en los pueblos de cazadores,20 o en la agricultura de las comunidades indias se basa, de una parte, en la *propiedad colectiva sobre las condiciones de producción* y de otra parte en el hecho de, que el individuo no ha roto todavía el cordón umbilical que le une a la *comunidad* o a la *tribu,* de la que forma parte como la abeja de la colmena. Ambas cosas distinguen a este régimen del de cooperación capitalista. La aplicación esporádica de la cooperación en gran escala en el mundo antiguo, en la Edad Media, y en las colonias modernas, descansa en un régimen *directo* de despotismo y servidumbre, que es casi siempre un régimen de esclavitud. La forma capitalista presupone, por el contrario, desde el primer momento, la existencia de obreros libres y asalariados que venden su fuerza de trabajo al capital. Sin embargo, históricamente, esta forma se desarrolla por *oposición* a la economía agraria y al artesanado independiente, tenga o no éste forma gremial.21 Frente a estas formas, la cooperación capitalista no se presenta *como una forma histórica especial de cooperación,* sino que ésta reviste *la forma peculiar del proceso capitalista de producción, forma específica que le caracteriza y le distingue.*

Y así como la *fuerza productiva social del trabajo* se presenta como *fuerza productiva del capital, la cooperación* aparece también como una *forma específica del proceso capitalista de producción,* que la distingue del proceso de producción de los obreros aislados o de los maestros artesanos

independientes. Es el *primer cambio* que experimenta el proceso efectivo de trabajo al ser *absorbido por el capital.* Este cambio se efectúa de un modo elemental y espontáneo. Su premisa, el empleo simultáneo de un número relativamente grande de obreros asalariados en el mismo proceso de trabajo, constituye el punto de arranque de la producción capitalista. Históricamente, este momento coincide con el nacimiento del capital. Por tanto, si el régimen capitalista de producción se nos presenta, de una parte, como una *necesidad histórica* para

la transformación del proceso de trabajo en un proceso social, de otra parte esta forma social del proceso de trabajo aparece como un método empleado por el capital para explotarlo con más provecho, intensificando su fuerza productiva.

En su *forma simple,* que es la que hasta aquí hemos venido estudiando, la cooperación coincide con la *producción en gran escala,* pero no constituye ninguna forma *fija* característica de una *época especial* en la historia del régimen capitalista de producción. A lo sumo, se presenta con este carácter, sobre poco más o menos, en los orígenes de la manufactura, cuando ésta no se ha remontado todavía sobre el artesanado,22 y en aquella especie de agricultura en gran escala que corresponde al período manufacturero y que sólo se distingue sustancialmente de la agricultura campesina por la masa de jornaleros simultáneamente empleados y por el volumen de los medios de producción concentrados. La cooperación simple sigue siendo la forma predominante de aquellas ramas de producción en las que el capital opera en gran escala, sin que en ellas intervenga de un modo considerable la división del trabajo ni la maquinaria.

La *cooperación* es la *forma fundamental* del régimen de producción capitalista, aunque en él su *forma simple* se presente *como forma especial,* al lado de otras formas más complejas.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO XI COOPERACIÓN

1 "Es indudable que entre el valor del trabajo de unos hombres y otros media una diferencia considerable en punto a fuerza, destreza y celo. Pero yo, basándome en mis minuciosas observaciones estoy absolutamente seguro de que *cinco hombres cualesquiera* ejecutan en *conjunto* la mima cantidad de

trabajo que otros cinco elegidos al azar. siempre y cuando que tengas la edad dicha. Entre estos cinco hombres, habrá necesariamente uno que reúna todas las cualidades de un buen obrero, otro que sea un mal obrero y tres obreros mediocres. que oscilaría entre el primero y el segundo. Véase. pues, cómo en un pequeño pelotón de cinco hombres pueden reunirse todas las cualidades que cinco hombres son capaces de reunir."

(E. Burke. *Tboughts and Details,* etc.. p. [151 16.) Cfr. Quételet acerca del individuo medio.

2 El señor profesor Roscher pretende haber descubierto que una costurera que trabaja dos días para su señora rinde más trabajo que dos costureras en un día: Procure el señor profesor no situar sus observaciones sobre el proceso capitalista de producción en el cuarto de costura y bajo condiciones de que está ausente el personaje principal: el capitalista.

3 "Concours de forces", Destutt de Tracy, *Traité de la volonté,* etc. p. 78.

4 "Hay muchos trabajos tan sencillos, que no pueden dividirse en partes y que, sin embargo, sólo pueden ser ejecutados por la cooperación de muchos pares de brazos. Tal acontece con la cooperación consistente en cargar en un carro un tronco grande ... en una palabra, todos aquellos trabajos que no pueden ejecutarse sin que se ayuden mutuamente un gran número de brazos en la misma operación indivisa y al mismo tiempo." (E. G. Wakefield, *A view of the Art of Colonization*, Londres, 1849, p. 168.)

5 "Un hombre solo sería impotente para levantar una tonelada de peso: diez hombres tendrían que esforzarse para levantarla; en cambio, cien podrían hacerlo fácilmente, incluso sin desplegar cada uno de ellos más fuerza que la de un dedo." (John Bellers, *Proposals for raising a college of industry, Londres*. 1806. p. 2l.) 6 "Esto [el hecho de que un colono emplee el mismo número de obreros para 300 acres en vez de emplear 10

colonos para 30 acres cada uno] supone una ventaja en cuanto al número de braceros, ventaja que no es fácil advertir no teniendo práctica en estos asuntos. Podrá objetarse, naturalmente, que 1:4 equivale a 3:12, pero en la práctica esto no es verdad, pues en épocas de recolección y en muchas otras faenas que requieren la misma celeridad, el *concurso de muchas fuerzas de*

trabajo hace que éste se realice mejor y más rápidamente: así, por ejemplo, en la recolección 2 carreteros, 2

cargadores, 2 peones, 2 rastrilladores. etc., rinden en la era o en el granero el doble trabajo del que rendiría el mismo número de braceros repartidos en diversas cuadrillas (gangs) y en diferentes, granjas." (*An Inquiry into the Connection between the present Price of Provisions and the Size of Farms. By a Farmer*, Londres. 1773, pp. 7 y 8.)

7 La definición de Aristóteles dice. en rigor, que el hombre es, por naturaleza un ciudadano o miembro de una ciudad. Esta definición de Aristóteles es característica de la Antigüedad clásica, corno lo es de la modernidad yanqui la de Franklin cuando define al hombre como un ser por naturaleza fabricante de instrumentos.

8 "Esta división parcial del trabajo puede establecerse también en todos aquellos casos en que los obreros ejecutan la mima operación. Los peones albañiles, por ejemplo, trabajan en subir ladrillos de mano en mano hasta lo alto de un andamio, ejecutan todos el mismo trabajo y, sin embargo existe entre ellos una especie de división del trabajo, que consiste en que cada peón haga avanzar el ladrillo un trecho y así entre todos ellos juntos lo hagan llegar a su destino mucho antes de lo que llegaría si cada cual tuviera que subir el suyo a lo alto del andamio." (E. Skarbek, *Théorie de richesses sociales*, 2º

ed. París 1840. t. I. pp. 97 y 98.)

9 "En la ejecución de un trabajo complejo se plantea la necesidad de realizar simultáneamente diversas operaciones. El uno hace una cosa mientras el otro hace otra, y todos contribuyen a un resultado que un hombre solo no habría podido alcanzar. El uno rema mientras el otro lleva el timón, para que un tercero eche la red o lance el arpón, y de este modo la pesca consigue resultados que sin esa cooperación (concours) serian imposibles." Destutt de Tracy, *Traité de la volonté*, etc., p. 78.

10 "Su ejecución [la de los trabajos agrícolas] *en el momento decisivo* tiene una eficacia mucho mayor" *(An Inquiry into the Connection between the present Price*, etc., p. 7). "En agricultura, el factor más importante de todos es el tiempo." (Liebig, *Ueber Teorie und Praxis in der Landwirtschaft*

[Braunschweig], 1856, p. 23.) 11 "Otro mal, que no se concibe apenas en un país que exporta más trabajo que ningún otro país del mundo, exceptuando acaso a China y a Inglaterra, consiste en la imposibilidad de procurarse el número suficiente de brazos para la cosecha del algodón. Esto hace que se quede sin recoger una gran parte de la cosecha, mientras que otra parte 1a recoge, la tierra cuando cae, con lo cual, como es lógico, se decolora y hasta se pudre; y así nos encontrarnos con que, por *falta de obreros en la época indicada*, los plantadores tienen que resignarse actualmente a perder gran parte de la cosecha de algodón, artículo de que está tan necesitada Inglaterra. " (Bengal Hurkaru, *Bi-monthly Overland Summary of News, 22* de julio, 186l.)

12 "Con los progresos de la agricultura, todo el capital y todo el trabajo que antes se diseminaban en 500 acres y aún más se concentran ahora en el cultivo intensivo de 100 acres. Y aunque en proporción a las sumas de capital y trabajo invertidas el espacio se *haya reducido (is concentrated*), este espacio representa una órbita de producción *más extensa* que la órbita de producción que antes poseía o cultivaba un solo productor independiente" (R. Jones, *An Essay on the Distribution of Wealth. On Rent,* Londres , 1831, p. L9l.)

13 "La fuerza del hombre individual es muy pequeña, pero, asociadas, estas pequeñas fuerzas dan una fuerza total superior a la suma de todas las fuerzas parciales que la forman, bastando la simple unión de estas fuerzas para reducir el tiempo y extender el espacio de su eficacia." (G. R. Carli. Notas a P. Verri, *Meditazioni,* etc., t. XV, p. 196.) 14 "Las ganancias son la única finalidad del negocio" (J. Vanderlint, Money answer, etc., p. 11 *).*

15 Un periódico filisteo inglés, el *Spectator* de 3 de junio de 1866, refiere que, después de implantarse una especie de régimen de participación de beneficios entre capitalistas y obreros en la "Wirework Company of Manchester", "el primer resultado fue conseguir que disminuyese repentinamente el derroche de material; los obreros no comprendían por qué iban a derrochar lo que era suyo, no velando por ello con el mismo celo que cualquier patrono, y el derroche de material es, con la falta de mercado, la fuente principal de las pérdidas industriales". Este mismo periódico a que nos referimos descubre como el principal defecto de los Rochdale Cooperative

Experiments, el siguiente: "They showed that associations of workmen could manage shops, mills, and almost all forms of industry with success, and they immensely improved the condition of the men, *but then they did not leave a clear place for rnasters*!" ("Estos ensayos demostraron que las asociaciones obreras podían manejar con éxito tiendas, fábricas y casi todas las formas de industria, y mejoraron extraordinariamente la situación de aquellos hombres, pero ¡ *no dejaban sitio visible al capitalista*!" Quelle horreur!)

16 Después de calificar la *superintendence of labour* como característica primordial de la producción basada en la esclavitud, en los Estados norteamericanos del Sur, el profesor Cairnes prosigue: "El labrador propietario (del Norte) no necesita de ningún estímulo especial para esforzarse, puesto que obtiene el producto integro de su tierra. Aquí, es totalmente inútil la vigilancia." (Cairnes, *The Slave Power*, pp. 48 y 49.) 17 Sir James Steuart, autor que se distingue en general por su claridad de visión para percibir las diferencias sociales características de los distintos sistemas de producción, escribe: ¿Por qué las grandes manufacturas destruyen la pequeña industria (*private industry*), si no es porque se acercan más a la sencillez del trabajo de los esclavos?" (*Principles of Political Economy*, Londres, 1767, t. I, pp. 167 y 168.)

18 Por eso Augusto Comte y sus discípulos hubieran podido demostrar la necesidad eterna de los señores feudales, del mismo modo que lo hacen respecto a los señores capitalistas.

19 R. Jones, *Textbook of Lectures*, etc., pp. 77 y 78. Los museos asirios, egipcios, etc., de Londres y otras capitales europeas nos permiten apreciar plásticamente la grandeza de aquellos procesos cooperativos de trabajo.

20 Tal vez no ande desacertado Linguet cuando dice, en su *Théorie des Lois civiles*, que la caza fue la primera forma de cooperación y la *caza de hombres* (la guerra) una de las primeras formas de la caza.

21 La pequeña economía agraria y la práctica de los oficios independientes, que forman en conjunto la base del régimen feudal de producción y que, después de desaparecer éste, siguen *coexistiendo con* la industria capitalista, forman a la vez la base económica de la comunidad clásica en sus mejores tiempos, después de desmoronarse el colectivismo oriental primitivo y antes

de que la esclavitud se adueñe de la producción.

22 "¿Acaso no es la asociación de la pericia, la constancia y el celo de muchos en una misma obra el camino para sacarla adelante? ¿Es que Inglaterra habría podido llevar a tal grado de perfección su manufactura de lana de otro modo?" -

(Berkeley, *The Querist*, Londres, 1750, pp. 56 y 52l.)

CAPÍTULO XII

DIVISIÓN DEL TRABAJO Y MANUFACTURA

1 . *Doble origen de la manufactura*

La cooperación basada en la división del trabajo cobra forma clásica en la *manufactura.* Como forma característica del proceso capitalista de producción, este sistema impera durante el verdadero *período manufacturero,* que, en líneas generales, va desde mediados del *siglo* XVI hasta el último tercio del siglo XVIII.

La *manufactura* surge históricamente de dos modos.

Uno consiste en *reunir* en *un solo* taller bajo el mando del mismo capitalista a los obreros de *diversos* oficios independientes, por cuyas manos tiene que pasar el producto hasta su terminación. Así, por ejemplo, un coche es el producto colectivo de los trabajadores de toda una serie de artesanos independientes: carreros, talabarteros, costureros, cerrajeros, latoneros, torneros, tapiceros, vidrieros, pintores, barnizadores, doradores, etc. La *manufactura de coches* reúne en un taller todos estos oficios, y los entrelaza. Es evidente que no se puede dorar un coche antes de montarlo. Pero si se construyen muchos al mismo tiempo, una parte de los obreros puede dedicarse continuamente al dorado, mientras otros ejecutan una fase anterior del proceso de producción. Hasta aquí, seguimos moviéndonos dentro del terreno de la cooperación simple, que trabaja con el material de hombres y de cosas con que *se encuentra.* Más, pronto se opera un cambio esencial. El sastre, el cerrajero, el latonero, etc., consagrados exclusivamente a trabajar en la fabricación de coches, van perdiendo poco a poco el hábito y la capacidad

para desempeñar su oficio en toda su extensión. Por otra parte, su trabajo parcial brinda ahora la forma más adecuada para una órbita restringida de acción. En un principio, la manufactura de coches no es más que una *combinación de oficios independientes. Poco* a poco, se va convirtiendo en un sistema de *división de la producción de coches en las diversas operaciones especiales que la integran,* cada una de las cuales se erige en función exclusiva de un obrero, siendo ejecutadas en conjunto por la *colectividad de estos obreros parciales.* Del mismo modo, mediante la combinación de *diversos* oficios bajo el mando del mismo capital, surgieron la manufactura de paños y toda otra serie de manufacturas. 1

Pero la manufactura puede también nacer por un camino *inverso,* cuando *el mismo* capital *reúne simultáneamente en el mismo taller* a *muchos* ofíciales que ejecutan *el mismo* trabajo o un trabajo *análogo,* que hacen, por ejemplo, papel o tipos de imprenta o agujas. Es un caso de cooperación en su forma más simple. Cada uno de estos artesanos (asistido sí acaso por uno o dos oficiales) hace la mercancía en su totalidad, ejecutando, por tanto, todas las operaciones necesarias para su fabricación. Este artesano sigue trabajando lo mismo que trabajaba en su taller. Hasta que sobrevienen diversas causas externas, que obligan a utilizar de otro modo la concentración de los obreros en el mismo local y la simultaneidad de sus trabajos. Se quiere, por ejemplo, entregar dentro de un plazo una cantidad más o menos grande de mercancías terminadas.

Para lograrlo, se *distribuye* el trabajo. En vez de hacer que un mismo oficial ejecute, unas tras otras, todas las operaciones, éstas se desglosan, se aíslan y separan en el espacio, confiándose cada una de ellas a un oficial distinto, para que entre todos, en régimen de cooperación, fabriquen la mercancía deseada. Esta *distribución* que comienza siendo casual, se repite, acredita ventajas especiales, y, poco a poco, va cristalizando en sistema, bajo la forma de *división del trabajo.* De producto i *ndividual* de un artesano independiente, que lo hace todo, la mercancía se convierte en producto social de una colectividad de artesanos, especializados cada uno de ellos en una operación parcial distinta. Las mismas operaciones que en la industria papelera alemana se empalmaban en el trabajo continuo e indistinto del fabricante gremial de papel, en la manufactura papelera holandesa se desglosan, para formar otras tantas operaciones parciales coordinadas de muchos obreros en régimen de

cooperación. El fabricante gremial de agujas de Nuremberg es el elemento básico de la manufactura inglesa de agujas.

Pero mientras que aquél ejecuta, unas tras otras, 20 operaciones distintas, una más o una menos, aquí concurren 20

operarios, cada uno de los cuales tiene a su cargo una de esas 20 operaciones, que luego, sobre la base de la experiencia, se descomponen y ramifican todavía más, para asignarse, como otras tantas funciones exclusivas, a operarios independientes.

Como se ve, los orígenes de la manufactura y su derivación del artesanado son dobles. De una parte, la manufactura brota de la combinación de *diversos* oficios *independientes, que* mantienen su independencia y su aislamiento hasta el instante en que se convierten en otras tantas operaciones parciales y entrelazadas del proceso de producción de una misma mercancía. De otra parte, la manufactura brota de la cooperación *de artesanos* afines, atomizando su oficio individual en las diversas operaciones que lo integran y aislando éstas y haciéndolas independientes hasta el instante en que cada una ellas se convierte en función exclusiva y especifica de un obrero. Por tanto, de una parte la manufactura lleva la división del trabajo a un proceso de producción antes homogéneo, o la desarrolla; de otra parte combina oficios hasta

entonces separados. Pero, cualquiera que sea su punto especial de partida, su forma final es siempre la misma: la de un mecanismo *de* producción cuyos órganos son *hombres.*

Para comprender bien el alcance de la división del trabajo en la manufactura, es esencial no perder de vista los siguientes puntos. En primer lugar, el análisis *del proceso de* producción en sus *fases especiales coincide* aquí por entero con la descomposición de un *oficio* manual en las *diversas operaciones* parciales que lo integran. Pero sean simples o complejas la ejecución de estas operaciones conserva su carácter manual, dependiendo por tanto de la fuerza, la destreza, la rapidez y la seguridad del obrero individual en el manejo de su herramienta. El oficio manual sigue siendo la base de todo.

Esta base técnica *estrecha excluye* un análisis verdaderamente científico del

proceso de producción, ya que todo proceso parcial recorrido por el producto ha de ser necesariamente susceptible de ser ejecutado como trabajo parcial manual. Y esto, el hecho de que la pericia manual del operario forme aquí la base del proceso de producción, hace que cada obrero sólo se asimile una función parcial y que su fuerza de trabajo se convierta en órgano vitalicio de esta función. Finalmente, esta división del trabajo es una modalidad especial de cooperación, muchas de cuyas ventajas se derivan, no de esta forma específica de cooperación, sino de su carácter general.

2. El obrero parcial, y su herramienta

Sí nos detenemos a analizar de cerca y en detalle este proceso, vemos ante todo que el obrero, reducido a ejecutar de por vida la misma sencilla operación, acaba por ver convertido todo su organismo en órgano automático y limitado de esa operación, lo cual hace que necesite, para ejecutarla, *menos tiempo* que el oficial obligado a ejecutar por turno toda una serie de operaciones distintas. *El obrero total* combinado que forma el mecanismo viviente de la manufactura es, en realidad, una suma de obreros parciales y limitados de este tipo. Comparada con los oficios independientes la división del trabajo permite, pues, producir *más* en menos tiempo, o lo que es lo mismo, potencia la fuerza productiva del trabajo.2

Además, los métodos del trabajo parcial se perfeccionan, al hacerse *independientes, como* otras tantas funciones exclusivas de diversos obreros. La repetición constante de las mismas operaciones concretas y la concentración de la mente en ellas enseñan, según demuestra la experiencia, a conseguir el efecto útil perseguido con el mínimo desgaste de fuerzas. Y como en la misma manufactura conviven y trabajan juntas siempre varias generaciones de obreros, los secretos técnicos del arte descubiertos por unas van consolidándose, acumulándose y se trasmiten a las siguientes.3

La manufactura crea, en efecto, el virtuosismo del obrero especia lizado, reproduciendo y llevando a sus últimos límites, de un modo sistemático, en el interior del taller, la diferenciación elemental de las industrias con que se encuentra en la sociedad. Por otra parte, esta tendencia a convertir el trabajo parcial en profesión vitalicia de un hombre, responde a la tendencia de las sociedades antiguas a declarar *hereditarias las* profesiones, a petrificarlas en forma de castas o de gremios, cuando se dan determinadas condiciones

históricas que engendran en el individuo una variabilidad incompatible con las castas. Las castas y los gremios nacen de la misma ley natural que informa la diferenciación de plantas y animales en especies y subespecies, con la diferencia de que, al llegar a un cierto grado de madurez, el carácter hereditario de las castas o el exclusivismo de los gremios son decretados como ley social.4 "Las muselinas de Dakka no han sido jamás superadas en punto a finura, ni los céfiros y otros productos de Coromandel han encontrado rival en la hermosura y permanencia de los colores. Y, sin embargo, estos géneros se producen sin capital, sin maquinaria ni división del trabajo, sin ninguno de los medios que tantas ventajas procuran a las fábricas europeas. El tejedor es un individuo aislado, que fabrica la tela por encargo de un cliente, trabajando en un telar de la traza más primitiva, formado no pocas veces con unos cuantos palos de maderas atados toscamente. No dispone ni siquiera de un aparato para hacer subir la cadena, lo cual le obliga a tener abierto el telar todo lo largo que es. Y como este artefacto largo e informe no tiene cabida en la choza del productor, éste trabaja al aire libre haga buen o mal tiempo."5 Este virtuosismo lo deben los hindúes, como las arañas, a la pericia trasmitida de generación en generación y de padres a hijos. Y eso que estos tejedores indios ejecutan, en comparación con la mayoría de los obreros de las manufacturas, trabajos bastante complicados.

Para ejecutar sucesivamente los diversos procesos parciales que exige la producción de una obra cualquiera, un artesano tiene que cambiar constantemente de sitio y de herramientas. El tránsito de una operación a otra interrumpe la marcha de su trabajo, dejando en su jornada una serie de pocos, por decirlo así. Estos poros se tupen si el operario ejecuta la misma operación durante toda la jornada, o desaparecen a medida que disminuyen los cambios de operaciones. Aquí, la mayor productividad se debe, bien al mayor gasto de fuerza de trabajo en un espacio de tiempo dado, es decir, a la mayor *intensidad del* trabajo, bien a la disminución del *empleo* improductivo de fuerza de trabajo. En efecto, el exceso de desgaste de fuerzas que supone siempre el paso de la quietud al movimiento, queda compensado por la duración más o menos larga de la velocidad normal, una vez adquirida. Más, por otra parte, la continuidad de un trabajo uniforme destruye la tensión y el impulso de las energías, que descansan y encuentran encanto en el cambio de trabajo.

El rendimiento del trabajo no depende sólo del virtuosismo del obrero, sino que depende también de la perfección de las *herramientas* con que trabaja. Hay diversos procesos de trabajo en que se emplea la misma clase de herramientas, instrumentos cortantes, taladros, martillos e instrumentos de percusión, etc., y muchas veces, una herramienta sirve para ejecutar diversas operaciones en el mismo proceso de trabajo. Pero tan pronto como las diversas operaciones de un proceso de trabajo se desglosan y cada operación parcial adquiere una forma específica y exclusiva puesta en manos de un operario especializado, van desplazándose en mayor o menor medida las herramientas empleadas para diversos fines. La experiencia de las dificultades especiales con que tropieza en la práctica la forma primitiva se encarga de trazar el camino para su modificación. La *diferencia* ción de los instrumentos de trabajo, gracias a la cual instrumentos de la misma clase adquieren formas fijas especiales para cada aplicación concreta, y su especializació *n,* que hace que estos instrumentos especiales sólo adquieran plena eficacia y den todo su rendimiento puestos en manos de operarios parciales especializados, son dos rasgos característicos de la manufactura. Solamente en Birmingham se producen unas 500 variedades de martillos, entre los cuales hay muchos que se destinan, no ya a un proceso especial de producción, sino a una operación determinada dentro de este proceso. El período manufacturero simplifica, perfecciona y multiplica los instrumentos de trabajo, adaptándolos a las funciones especiales y exclusivas de los operarios parciales.6 Con esto, la manufactura crea una de las *condiciones materiales* para el empleo de maquinarias, que no es más que una combinación de instrumentos simples.

El obrero especializado y su herramienta forman los elementos simples de la manufactura. Estudiemos ahora esta forma de producción vista en su *conjunto.*

3 . *Las dos* formas *fundamentales de la manufactura:* manufactura *heterogénea y manufactura* orgánica La organización de la manufactura presenta *dos* formas *fundamentales que,* aunque a veces aparezcan combinadas, representan dos tipos esencialmente distintos y desempeñan un papel radicalmente distinto también, sobre todo por lo que se refiere a la transformación ulterior de la manufactura en la gran industria basada en el mecanismo. Este doble carácter responde a la naturaleza de los trabajos

realizados. Unas veces, el objeto fabricado está compuesto por un conjunto puramente mecánico de productos parciales independientes; otras veces, es el resultado de una serie sucesiva de manipulaciones y procesos enlazados entre sí.

Una locomotora, por ejemplo, está formada por más de 5,000 piezas independientes. Sin embargo, la locomotora no puede servir de ejemplo del primer tipo de manufactura, pues no es un producto manufacturero en sentido estricto, sino un fruto de la gran industria. Pero tenemos el *reloj,* que William Petty pone también como ejemplo de la división manufacturera del trabajo. El reloj, que comenzó siendo producto individual de un artesano de Nuremberg, fue convirtiéndose en el producto social de un conjunto de obreros parciales, encargados respectivamente de fabricar las piezas en bruto, los muelles, la esfera, el espiral, los agujeros en que van las piedras y las palancas con rubíes, las manillas, caja, los tornillos y el dorado, trabajos que luego se subdividían en una larga serie de *variedades*, tales como la de fabricar las ruedas (debiendo distinguirse, además, según que las ruedas fuesen de latón o de acero), los muelles, los minuteros, el acabado del piñón (montando las ruedas sobre los muelles, puliendo las facetas, etc.), hacer la espiga, *planter le finissage* (engranando las ruedas y los muelles), *finir le barillet* (limando los dientes, dando a los agujeros la anchura indicada, ajustando la posición y el escape), hacer los escapes, y en los de cilindro, éste, hacer la rueda catalina, el péndulo, la raqueta (mecanismo que sirve para regular la marcha de la máquina), *planter l'échappement* (operación que corre, realmente, a cargo del mismo que hace los escapes); luego, vienen el *repasseur de barillet* (que da los últimos toques a la caja en que va el muelle y a la posición), los que pulen el acero, las ruedas y los tornillos, el que pinta los números, el que hace la esfera (extendiendo el esmalte sobre el cobre), el que fabrica los *pendants* (el cual no hace más que el anillo de reloj), el *finisseur de charniere* (que fija el vástago de metal en el centro de la caja), el *faiseur de secret* (que coloca en la caja los muelles que hacen saltar la tapa), el grabador, el cincelador, el pulimentador de la caja, etc., etc.; y por último, el *repasseur*, que monta todo el reloj, lo repasa y lo entrega en marcha. Sólo unas cuantas piezas del reloj pasan por distintas manos sucesivamente, y todos estos *membra disjecta* se reúnen en la mano que los combina para formar con todos ellos una unidad mecánica. Este vínculo puramente externo entre el producto terminado y los diversos elementos que lo forman, hace que en este

mecanismo, como en otros semejantes, la coincidencia de los obreros parciales en *el mismo* taller *no sea obligada,* sino fortuita. Puede ocurrir que estos trabajos parciales se ejecuten como otros tantos oficios aislados e independientes, que es lo que ocurre en los cantones de Waadt y Neuchâtel, o que, como en Ginebra por ejemplo, todos los operarios se reúnan en grandes manufacturas relojeras, a base de la cooperación directa de los obreros parciales bajo el mando de un capital. Aun en este caso, es raro que la esfera, los muelles y la caja se fabriquen en la misma manufactura. En esta rama industrial, la explotación manufacturera combinada no es rentable más que en condiciones muy excepcionales, pues la competencia entre los obreros que trabajan a domicilio es enorme, el fraccionamiento de la producción en toda una masa de procesos

heterogéneos deja poco margen al empleo de herramientas comunes, la fabricación desperdigada permite al capitalista ahorrarse el gasto que suponen los edificios fabriles, etc.7 Sin embargo, la condición de estos obreros especializados que trabajan en sus casas para un capitalista (fabricante, *établisseur)* difiere radicalmente de la del artesano que trabaja por su cuenta y para sus clientes propios.8

El segundo tipo de manufactura, que es su forma más perfecta, produce artículos que recorren toda una serie de fases y procesos graduales, como ocurre por ejemplo con el alambre en las manufacturas de agujas, que pasa por las manos de 72 y hasta 92 obreros parciales especializados.

Este tipo de manufactura suele aglutinar oficios antes dispersos, con lo cual acorta la *distancia geográfica* entre las diversas fases de producción del artículo. El tiempo que éste tarda en pasar de una fase a otra se reduce, al igual que el trabajo invertido en estas operaciones.9 Comparada con el *artesanado,* esta forma de producción supone un aumento de fuerza productiva, aumento que tiene su origen en el *carácter cooperativo general* de la manufactura. Por otra parte, el principio peculiar de la división del trabajo se traduce en un *aislamiento* entre las diversas fases de producción, fases que cobran existencia independiente las unas respecto a las otras, como tantos trabajos parciales de carácter artesano. Para crear y mantener la *cohesión* necesaria entre estas funciones aisladas, se plantea la necesidad de transportar continuamente el artículo fabricado de una mano a otra y de uno a

otro proceso. Desde el punto de vista de la *gran industria,* esto constituye una desventaja característica, costosa e *inmanente al principio* de *la* manufactura.10

Si nos fijamos en una determinada cantidad de materias primas, por ejemplo de trapos en una manufactura de papel, o de alambre en una manufactura de agujas, observaremos que recorre en manos de los diversos obreros parciales, hasta llegar a su forma final, toda un serie de fases sucesivas de producción. En cambio, si nos fijamos en el taller como *un* mecanismo total, vemos que la materia prima se presenta *simultáneamente* y de una vez en todas sus fases de producción.

El obrero colectivo, formado por la combinación de obreros detallistas, tira del alambre con una parte de sus muchas manos, armadas de instrumentos, a la par que con otras manos y otras herramientas lo estira, lo corta, lo aguza, etc. De etapas sucesivas acopladas en el tiempo, los diversos procesos graduales del trabajo se convierten en otras tantas zonas yuxtapuestas en el espacio. Esto permite suministrar más mercancías *acabadas en el mismo tiempo.* 11 Es cierto que aquella simultaneidad responde a la forma cooperativa general del proceso colectivo de trabajo, pero la manufactura no se limita a recoger y continuar las condiciones de la cooperación tal y como las encuentra, sino que en parte las *crea* desglosando el trabajo artesanal. Por otra parte, si consigue esta organización social del proceso de trabajo, es a costa de encadenar siempre al mismo obrero a la ejecución del mismo detalle.

Como el producto parcial de cada obrero detallista representa al mismo tiempo una fase especial de desarrollo *del mismo artículo,* se plantea la necesidad de que unos obreros o grupos de obreros entreguen a otros la materia prima por ellos trabajada. El resultado del trabajo de unos forma el punto de partida del resultado del trabajo de otros. Por tanto, los segundos son los que dan directamente trabajo a los primeros. La experiencia se encarga de señalar el tiempo de trabajo necesario para la consecución del efecto útil apetecido en cada proceso parcial, y el *mecanismo total de la manufactura* descansa sobre la premisa de que en *un tiempo de trabajo dado* se puede alcanzar *un resultado dado.* Sin esta premisa, no podrían interrumpirse ni empalmarse en el tiempo y en el espacio los diversos procesos de trabajo que se complementan los unos a los otros. Es evidente

que esta *interdependencia directa* de los trabajos y, por tanto, de los obreros que los ejecutan, obliga a éstos a no invertir en su función más que el tiempo estrictamente necesario para realizarla, con lo que se establece una continuidad, una uniformidad, una regularidad, una reglamentación,12 y sobre todo una *intensidad de trabajo* completamente distintas a las de los oficios independientes e incluso a las de la cooperación simple. En el régimen de producción de mercancías, la concurrencia impone como norma imperativa la de que en la fabricación de una mercancía no *se* invierta nunca más que el *tiempo de trabajo socialmente necesario* para su producción, puesto que, para decirlo en términos superficiales, cada productor tiene que vender sus mercancías a los *precios del mercado.* En la manufactura, la fabricación de una cantidad determinada de productos en un tiempo determinado es una *ley técnica del propio proceso de producción.* 13

Sin embargo, diversas operaciones exigen *distinto tiempo y sumin* istran, por tanto, en el mismo tiempo, cantidades distintas de productos parciales. Por consiguiente, para que el mismo obrero pueda ejecutar día tras día la misma operación, es necesario que, tratándose de operaciones distintas, le emplee *un número proporcional y d* istinto *de obreros;* por ejemplo, en una manufactura de tipos de imprenta, en la *que* el fundidor funde 2,000 tipos a la hora, el rompedor rompe 4,000 y el frotador pule 8,000, la proporción deberá ser de 4 fundidores y 2 rompedores por 1 frotador. Aquí volvemos a encontrarnos con el principio de la cooperación en su forma simple: trabajo simultáneo de muchos, empleados en operaciones *análogas,* pero ahora corno la expresión de un vínculo orgánico. En efecto, la división del trabajo en la manufactura no sólo simplifica, y, por tanto, multiplica los órganos cuantitativamente diferenciados del obrero colectivo total, sino que además establece una proporción matemática fija respecto al volumen cuantitativo de estos órganos; es decir, respecto al número

relativo de obreros o a la magnitud relativa de los grupos *de* obreros especializados en cada función. Este régimen desarrolla, a la par con la ramificación cualitativa, la regla cuantitativa y la proporcionalidad del proceso social del trabajo.

Cuando la experiencia ha fijado el número y la proporción adecuados de los distintos grupos de obreros parciales para una determinada escala de la

producción, esta escala sólo puede extenderse aplicando un múltiplo de cada grupo especial de obrero.14 Conviene sin embargo, tener en cuenta que hay ciertos trabajos que pueden ser ejecutados por el mismo individuo en mayor o menor escala, como ocurre, por ejemplo, con el trabajo de inspección, con el transporte de los productos parciales de una fase de producción a otra, etc. Por tanto, para que resulte rentable desglosar estas funciones o asignarlas a obreros especiales, tiene que aumentar el número de obreros empleados, y este aumento debe abarcar desde el primer momento proporcionalmente todos los grupos.

Cada *grupo o* conjunto de obreros que ejecutan *la misma* función parcial está integrado por elementos *homogéneos y forma* un órgano especial dentro del mecanismo colectivo. Sin embargo, en ciertas manufacturas, este grupo representa a su vez un *organismo de trabajo estructurado* y el mecanismo total se forma por la repetición o multiplicación de estos organismos elementales productivos. Tomemos, por ejemplo, la manufactura de botellas de vidrio. Esta manufactura se descompone en tres fases sustancialmente distintas. La primera es la *fase preparatoria,* consistente en preparar la composición del vidrio, en mezclar la arena, la cal, etc., y en fundir esta composición para formar una masa de vidrio fluido.15 En esta primera fase se emplean diversos obreros parciales; y lo mismo en la fase *final,* consistente en retirar las botellas de los hornos de secado, clasificarlas, embalarlas, etc. Entre ambas fases, en el centro de ellas, queda la verdadera *fabricación del vidrio* o elaboración de la masa fluida previamente preparada. En la boca misma del horno trabaja un grupo de obreros que en Inglaterra llaman "hole", el cual está formado por un *bottle maker o finisher,* un *blower,* un *gatherer,* un *putter up* o *whetter off* y un *taker in. (* 75) Estos cinco obreros parciales son otros tantos órganos específicos de un solo organismo de trabajo, que sólo puede funcionar como unidad mediante la cooperación directa de los cinco. Sí faltase uno de los cinco miembros, el organismo quedaría paralizado. Generalmente, los hornos de vidrio tienen varías bocas – en Inglaterra, por ejemplo, de cuatro a seis–, cada una de las cuales alberga su propia masa de vidrio fluido y da ocupación a un grupo especial de obreros con las características señaladas. Como se ve, la contextura de cada uno de estos grupos está directamente basada en la división del trabajo, y el vínculo que une a los diversos grupos análogos es el de la cooperación simple, puesto que el empleo en común del mismo medio de producción, que aquí es el

horno de vidrio, hace que éste sea más rentable. Cada uno de estos hornos de vidrio, con sus cuatro a seis bocas, forma un taller de vidrio, y varios talleres de éstos integran, con los mecanismos y los obreros necesarios para las fases preparatorias y final, una manufactura de vidriería.

Finalmente, la manufactura, fruto mucha veces de la combinación de diferentes oficios, puede, a su vez, combinarse con otras manufacturas de diverso género. Así, por ejemplo, las grandes vidrierías inglesas fabrican ellas mismas los crisoles, de cuya calidad depende en gran parte la buena o mala calidad del producto. De este modo, la manufactura del producto se combina con la manufactura encargada de elaborar un medio de producción. Y puede darse también el caso contrario, a saber: que la manufactura del producto se combine con otras a las que aquél sirva, a su vez, de materia prima o con cuyos productos se alíe. Y así, nos encontramos, por ejemplo, manufacturas de vidrio combinadas con manufacturas de cristal tallado y fundiciones de latón destinado al montaje metálico de diversos artículos de cristal. En estos casos, las manufacturas combinadas forman otros tantos departamentos, más o menos aislados en el espacio, de una manufactura total, a la par que otros tantos procesos de producción independientes los unos de los otros y dotado cada uno de ellos con su propia división de trabajo. Pero a pesar de las muchas ventajas que la manufactura *combinada* supone, ésta no llega a adquirir jamás, sobre sus propias bases, una verdadera unidad técnica. Para ello, tiene que transformarse en industria maquinizada.

Durante el período manufacturero, que enseguida de aparecer proclama como *principio consciente* la reducción del tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía,16 va desarrollándose esporádicamente el empleo de *máquinas,* sobre todo para ciertos *procesos primarios simples,* susceptibles de ser ejecutados en masa y con gran despliegue de fuerzas. Así, por ejemplo, en las manufacturas papeleras se introducen muy pronto los *molinos de papel,* destinados a triturar los trapos, y en la industria metalúrgica los llamados *molinos quebrantadores,* destinados a triturar el mineral.17 La forma más elemental de la máquina es la que nos lega el Imperio romano, con los molinos de agua.18 La época del artesanado nos entrega las grandes inversiones: la *brújula,* la *pólvora,* la *imprenta* y el *reloj* automático. Pero en líneas generales, la maquinaria desempeña todavía en esta época aquella función secundaría que Adam Smith le asigna a *la par de*

la división del trabajo. 19 El empleo esporádico de máquinas cobra gran importancia en el transcurso del siglo XVII, por ofrecer a los grandes matemáticos de la época un punto real de apoyo y un estimulo práctico para las investigaciones de la mecánica moderna. La *maquinaria específica del período de la manufactura* es, desde luego, el mismo *obrero colectivo,* producto de la combinación de muchos obreros parciales. Las diversas operaciones que ejecuta por turno el productor de

una mercancía y que se articulan y enlazan en el conjunto de su proceso de trabajo, exigen de él diversas actividades. En unas. tiene que desplegar más fuerza, en otras más maña, en otras mayor concentración mental, etc., cualidades que un mismo individuo no. puede poseer en grado idéntico. Una vez que estas diversas operaciones se desglosan, se aíslan y adquieren independencia, los obreros se distribuyen, clasifican y agrupan con arreglo a sus cualidades predominantes. Sus dotes naturales son la base en que descansa la división del trabajo; luego, la manufactura, una vez implantada, se encarga de desarrollar fuerzas de trabajo aptas solamente, por naturaleza, para una función específica y concreta. Ahora, el *obrero colectivo* posee todas las cualidades productivas en el mismo grado de virtuosidad y las aplica, además, de la manera más económica, puesto que emplea todos sus órganos, individualizados en obreros o en grupos de obreros determinados, única y exclusivamente para sus funciones especificas peculiares.20 La limitación y hasta la imperfección del obrero parcial son las que determinan su perfección como miembro o parte integrante del organismo obrero total.21 El hábito adquirido en el desempeño de una función aislada convierte al obrero en su órgano natural y seguro, a la par que su articulación con el mecanismo total le obliga a trabajar con la regularidad de una pieza de maquinaria.22

Como las funciones del obrero colectivo son unas veces más sencillas y otras más complicadas, más primitivas o más desarrolladas, reclaman de sus órganos, de los obreros individuales, grados muy distintos de desarrollo, razón por la cual éstos poseen un *valor* muy diverso. De este modo, la manufactura va creando una *jerarquía de fuerzas de trabajo,* a la que corresponde una escala o gradación de salarios. De una parte, el obrero individual se ve *adoptado y anexionado* de por vida a una función determinada; de otra parte, los distintos trabajos se *ajustan,* por idéntica

razón, a aquella amplia jerarquía de aptitudes naturales y adquiridas.23

Sin embargo, todo proceso de producción implica una serie de manipulaciones simples, al alcance de cualquier individuo, manipulaciones que ahora se desglosan también de su trabazón dinámica con las fases más intensivas del proceso de trabajo, para cristalizar en otras tantas funciones independientes.

La manufactura crea, pues, en todos los oficios que se asimila, una clase especial de obreros, la de los llamados *peones,* que no tenían cabida en la industria artesana. A la par que fomenta hasta el virtuosismo las especialidades parciales y detallistas a costa de la capacidad conjunta de trabajo, convierte en especialidad la ausencia de toda formación. La escala jerárquica del trabajo se combina con la división pura y simple de los obreros en obreros *especializados y peones.* Los gastos de educación de éstos desaparecen; los de los primeros disminuyen respecto al artesanado, al simplificarse sus funciones. El resultado, en ambos casos, es la disminución del *valor* de la fuerza de trabajo.24

Hay, sin embargo, una excepción, que se da cuando el desdoblamiento del proceso de trabajo crea nuevas funciones complejas, que no se daban o no podían darse con la misma extensión en la industria artesana. La *depreciación* relativa *de la fuerza de trabajo* como consecuencia de la desaparición o disminución de los gastos de aprendizaje, implica una *valorización más alta del capital, pues* todo lo que contribuye a reducir el tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, contribuye también a dilatar el radio de acción de la plusvalía.

4. División del trabajo dentro de la manufactura y división del trabajo dentro de la sociedad

Hemos estudiado en primer término los orígenes de la manufactura, luego sus elementos simples, el obrero parcial y su herramienta, y finalmente su mecanismo de conjunto. Ahora, examinaremos rápidamente la relación que existe entre la división del trabajo *en la manufactura y la* división del trabajo *en la sociedad,* como base general de la producción de mercancías.

Si nos fijamos en *el trabajo mismo,* podemos considerar la división de la

producción social en sus grandes sectores, la agricultura, la industria, etc., como *división del trabajo en general,* la clasificación de estos sectores de producción en categorías y subcategorías como *división del trabajo en* particular, y la división del trabajo establecida dentro de un taller como *división del* trabajo *en el caso* concreto.25

La división del trabajo *dentro de la sociedad,* con la consiguiente adscripción de los individuos a determinadas órbitas profesionales, se desarrolla, al igual que la división del trabajo dentro de la manufactura, arrancando de puntos de partida contrapuestos. Dentro de la familia,26 y más tarde, al desarrollarse ésta, dentro de la tribu, surge una división natural del trabajo, basada en las diferencias de edades y de sexo, es decir, en causas puramente *fisiológicas,* que, al dilatarse la comunidad, al crecer la población y, sobre todo, al surgir los conflictos entre diversas tribus, con la sumisión de unas por otras, va extendiéndose su radio de acción. De otra parte, brota, como ya hemos observado, el *intercambio de productos* en aquellos puntos en que entran en contacto diversas familias, tribus y comunidades, pues en los orígenes de la civilización no son los individuos los que tratan, sino las familias, las tribus, etc. Diversas comunidades descubren en la *naturaleza circundante* diversos medios de producción y diversos medios de sustento. Por tanto, su modo de producir, su modo de vivir y sus productos varían. Estas diferencias naturales son las que, al entrar en contacto unas comunidades con otras,

determinan el intercambio de los productos respectivos y, por tanto, la gradual transformación de estos productos en mercancías. No es el cambio el que crea la diferencia entre las varías órbitas de producción; lo que hace el cambio es relacionar estas órbitas distintas las unas de las otras; convirtiéndolas así en ramas de una producción global *de la sociedad* unidas por lazos más o menos estrechos de interdependencia. Aquí, la división social del trabajo surge por el cambio entre órbitas de producción *originariamente distintas, pero independientes* las unas de las otras. Allí donde la *división fisiológica.*

del trabajo sirve de punto de partida, los órganos especiales de una unidad cerrada y coherente se desarticulan los unos de los otros, se fraccionan –en un proceso de desintegración impulsado primordialmente por el intercambio de mercancías con otras comunidades– y se independizan hasta un punto en que

el cambio de los productos como *mercancías* sirve de agente mediador de enlace entre los diversos trabajos. Como se ve, en un caso adquiere independencia lo que venía siendo dependiente, mientras que en el otro, órganos hasta entonces independientes pierden su independencia anterior.

La base de todo régimen de división del trabajo un poco desarrollado y condicionado por el intercambio de mercancías es *la separación entre la ciudad y el campo.* 27 Puede decirse que toda la historia económica de la sociedad se resume en la dinámica de este antagonismo, en cuyo análisis no podemos deternos aquí.

Así como la división del trabajo dentro de la manufactura presupone, en el aspecto material, la existencia de un cierto *número* de obreros empleados simultáneamente, la división del trabajo dentro de la sociedad presupone una cierta *magnitud y densidad de población,* que aquí sustituyen a la aglomeración de operarios dentro del mismo taller.28 Sin embargo, este grado de densidad es un factor relativo. En un país relativamente poco poblado, pero con buenos medios de comunicación, la densidad de población es mayor que en un país más poblado, pero con medios de comunicación menos perfectos; así, por ejemplo, los Estados septentrionales de Norteamérica tienen una densidad de población mayor que la India.29

Como la producción y la circulación de mercancías son la premisa de todo régimen capitalista de producción, la división manufacturera del trabajo requiere que la división del trabajo dentro de la sociedad haya alcanzado ya cierto grado de madurez. A su vez, la división del trabajo en la manufactura repercute en la división del trabajo dentro de la sociedad, y la impulsa y multiplica. Al diferenciarse los instrumentos de trabajo, se diferencian cada vez más las industrias que los producen.30 Tan pronto como el régimen manufacturero se adueña de una industria que venía siendo explotada en unión de otras, corno rama principal o accesoria, y por el mismo productor, las industrias hasta entonces englobadas se disocian y cada una de ellas adquiere su autonomía propia. Y sí se adueña de una fase especial de producción de una *mercancía,* las que hasta allí eran otras tantas fases de un mismo proceso de producción se convierten en ramas industriales independientes. Ya hemos apuntado que allí donde el producto manufacturado representa una unidad puramente mecánica de productos

parciales, los trabajos parciales pueden volver a desarticularse y recobrar su autonomía como manufacturas independientes. Para implantar de un modo más perfecto la división del trabajo dentro de una manufactura, lo que se hace es dividir en varias manufacturas, algunas de ellas totalmente nuevas, la misma rama de producción, atendiendo a la diversidad de sus materias primas o a las diversas formas que una misma materia prima puede revestir. Así, ya en la primera mitad del siglo XVII se producían solamente en Francia más de cien distintas clases de seda, y en Avignon, por ejemplo, era ley que "cada aprendiz solo podía consagrarse a una clase de fabricación, sin poder aprender la elaboración de varías clases de productos al mismo tiempo". La explotación manufacturera, encargada de fabricar todas las especialidades, da un nuevo impulso a la *división territorial* del *trabajo,* que circunscribe determinadas ramas de producción a determinadas regiones de un país.31 La expansión del mercado mundial y el sistema colonial, que figuran entre las condiciones generales del sistema, suministran al período manufacturero material abundante para el régimen de división del trabajo dentro de la sociedad. No vamos a investigar aquí en detalle cómo este régimen se adueña no sólo de la órbita económica, sino de todas las demás esferas de la sociedad, echando en todas partes los cimientos para ese desarrollo de las especialidades y los especialistas, para esa parcelación del hombre que hacía exclamar ya a Ferguson, el maestro de A. Smith: "Estamos creando una nación de ilotas; no existe entre nosotros un solo hombre libre."32

Sin embargo, a pesar de las grandes analogías y de la concatenación existentes entre la división del trabajo dentro de la sociedad y la división del trabajo dentro de un taller, media entre ambas una diferencia no sólo *de grado,* sino *de esencia.* Donde más palmaría aparece la analogía es allí donde un vínculo interno une a varias ramas industriales. Así, por ejemplo, el ganadero produce pieles, el curtidor las convierte en cuero y el zapatero hace de éste botas. Como se ve, cada uno de estos tres industriales fabrica un producto gradual distinto y la mercancía final resultante es el producto combinado de sus trabajos específicos. A esto hay que añadir las múltiples ramas de trabajo que suministran al ganadero, al curtidor y al zapatero respectivamente, sus medios de producción. Podemos pensar, con A. Smith, que esta división social del trabajo *sólo* se distingue de la manufacturera desde un punto de vista *subjetivo,* es decir, para el observador, que unas veces ve englobados dentro del espacio los múltiples trabajos parciales,

mientras que otras veces contempla su dispersión en grandes zonas, dispersión que, unida al gran número de operarios que trabajan en cada rama especial, oculta a su mirada la

concatenación.33 Pero ¿qué es lo que enlaza los trabajos independientes del ganadero, el curtidor y el zapatero? El hecho de que sus productos respectivos tengan la consideración de *mercancías.* ¿Qué caracteriza, en cambio, a la división manufacturera del trabajo? El hecho de que el obrero parcial *no produce mercancías.* 34 Lo que se convierte en *mercancía* es el *producto común* de todos ellos.35 La división del trabajo dentro de la sociedad se opera por medio de la compra y venta de los productos de las diversas ramas industriales; los trabajos parciales que integran la manufactura se enlazan por medio de la venta de diversas fuerzas de trabajo a un capitalista, que las emplea como una fuerza de trabajo combinada. La división manufacturera del trabajo supone la *concentración* de los medios de producción en manos de *un* capitalista; la división social del trabajo supone el *fraccionamiento* de los medios de producción entre muchos productos de mercancías independientes los unos de los otros. Mientras que en la manufactura la ley férrea de la proporcionalidad adscribe determinadas masas de obreros a determinadas funciones, en la distribución de los productores de mercancías y de sus medios de producción entre las diversas ramas sociales de trabajo reinan en caótica mezcla el azar y la arbitrariedad. Claro está que las diversas esferas de producción procuran mantenerse constantemente en equilibrio, en el sentido de que, de una parte, cada productor de mercancías tiene necesariamente que producir un valor de uso y, por tanto satisfacer una determinada necesidad social, y, como el volumen de estas necesidades varía cuantitativamente, hay un cierto nexo interno que articula las diversas masas de necesidades, formando con ellas un sistema primitivo y natural; de otra parte, la *ley del valor* de las mercancías se encarga de determinar qué parte de su volumen global de tiempo de trabajo disponible puede la sociedad destinar a la producción de cada clase de mercancías. Pero esta tendencia constante de las diversas esferas de producción a mantenerse en equilibrio sólo se manifiesta como reacción contra el desequilibrio constante. La norma que en el régimen de división del trabajo dentro del taller se sigue *a priori*, como un plan preestablecido, en la división del trabajo dentro de la sociedad sólo rige *a posteriori*, como una ley natural interna, muda, perceptible tan sólo en los cambios barométricos de los precios del mercado y como algo que se impone

al capricho y a la arbitrariedad de los productores de mercancías. La división del trabajo en la manufactura supone la *autoridad* incondicional del capitalista sobre hombres que son otros tantos miembros de un mecanismo global de su propiedad, la división social del trabajo enfrenta a productores independientes de mercancías que no reconocen más autoridad que la de la *concurrencia*, la coacción que ejerce sobre ellos la presión de sus mutuos intereses, del mismo modo que en el reino animal el *bellum omnium contra omnes* (76) se encarga de asegurar más o menos íntegramente las condiciones de vida de todas las especies. Por eso la misma conciencia burguesa, que festeja la división manufacturera del trabajo, la anexión de por vida del obrero a faenas de detalle y la supeditación incondicional de estos obreros parcelados al capital como una organización del trabajo que incrementa la fuerza productiva de éste, denuncia con igual clamor todo lo que suponga una reglamentación y fiscalización consciente de la sociedad en el proceso social de producción como si se tratase de una usurpación de los derechos inviolables de propiedad, libertad y libérrima "genialidad" del capitalista individual. Y es característico que esos apologistas entusiastas del sistema fabril, cuando quieren hacer una acusación contundente contra lo que seria una organización general del trabajo a base de toda la sociedad, digan que convertiría a la sociedad entera en una fábrica.

En la sociedad del régimen capitalista de producción, la anarquía de la división *social* del trabajo y el despotismo de la división del trabajo *en la manufactura* se condicionan recíprocamente; en cambio, otras formas más antiguas de sociedad, en que la especialización de las industrias se desarrolla de un modo elemental, para cristalizar luego y consolidarse al fin *legalmente*, presentan, de una parte, la imagen de una organización del trabajo social sujeta a un plan y a una *autoridad*, mientras de otra parte, excluyen radicalmente o sólo estimulan en una escala insignificante o de un modo esporádico y fortuito, la división del trabajo dentro del taller.36

Aquellas antiquísimas y pequeñas comunidades indias, por ejemplo, que en parte todavía subsisten, se basaban en la posesión colectiva del suelo, en una combinación directa de agricultura y trabajo manual y en una división fija del trabajo, que, al crear nuevas comunidades, servía de plano y de plan. De este modo, se crean unidades de producción aptas para satisfacer todas sus necesidades y cuya zona de producción varia de 100 a 1,000 o a varios miles

de acres. La gran masa de los productos se destina a subvenir a las necesidades directas de la colectividad, sin que adquieran carácter de *mercancías;* por tanto, aquí la producción es de suyo independiente de la división del trabajo que reina en general dentro de la sociedad india, condicionada por el cambio de mercancías. Sólo se convierte en *mercancía* el remanente de lo producido, y este cambio se opera ya, en parte, en manos del Estado, al que corresponde, desde tiempos inmemoriales, corno renta en especie, una determinada cantidad de productos. En diversas partes de la India rigen diversas formas de comunidad. En la más sencilla de todas, es la comunidad la que cultiva la tierra colectivamente, distribuyendo luego los productos entre sus miembros, a la par que cada familia se dedica a hilar, tejer, etc., como industria doméstica accesoria. Junto a esta masa entregada a una ocupación homogénea, nos encontramos con el " *vecino principal",* juez, policía y recaudador de impuestos en una pieza; con el *tenedor de libros,* que *lleva* la contabilidad agrícola, catastrando y sentando en sus libros todo lo referente a la agricultura; un *tercer funcionario,* que persigue a los criminales y ampara a los viajeros extraños a la

comunidad, acompañándolos de pueblo en pueblo; el *guardador de fronteras,* encargado de vigilar las fronteras que separan a la comunidad de las comunidades vecinas: el *vigilante de aguas,* que distribuye para fines agrícolas las aguas de los depósitos comunales; el *brahmán,* que regenta las funciones del culto religioso; el *maestro de escuela.,* que enseña a los niños de la comunidad a leer y escribir sobre arena; el *brahmán del calendario,* que señala, como astrólogo, las épocas de siembra y cosecha y las horas buenas y malas para todas las faenas agrícolas; un *herrero* y un *carpintero,* a cuyo cargo corre la fabricación y reparación de los aperos de labranza; el *alfarero,* que fabrica los cacharros de la aldea; el *barbero, el lavandero,* encargado de la limpieza de las ropas; el *platero,* y , de vez en cuando, el *poeta,* que en unas cuantas comunidades sustituye al platero y en otras al maestro de escuela. Estas doce o catorce personas viven a costa de toda la comunidad. Al aumentar el censo de población, se crea una comunidad nueva y se asienta, calcada sobre la antigua, en tierras sin explotar. El mecanismo de estas comunidades obedece a una división del trabajo sujeta a un plan; en cambio, la división manufacturera es inconcebible en ella, puesto que el mercado para el que trabajan el herrero, el carpintero, etc., es invariable, y a lo sumo, si la importancia numérica de la aldea lo exige, en vez de un herrero, de un

alfarero, etc. trabajan dos o tres.37 La ley que regula la división del trabajo en la comunidad actúa aquí con la fuerza inexorable de una ley natural, mientras que los distintos artesanos, el herrero, el carpintero, etc., trabajan y ejecutan en su taller todas las faenas de su oficio ajustándose a la tradición de éste, pero con absoluta independencia y sin reconocer ninguna autoridad. La sencillez del organismo de producción de estas comunidades que, bastándose a sí mismas, se reproducen constantemente en la misma forma y que al desaparecer fortuitamente, vuelven a restaurarse en el mismo sitio y con el mismo nombre,38 nos da la clave para explicarnos ese misterio de la *inmutabilidad* de las sociedades asiáticas, que contrasta de un modo tan sorprendente con la constante disolución y transformación de los Estados de Asia y con su incesante cambio de dinastías. A la estructura de los elementos económicos básicos de la sociedad no llegan las tormentas amasadas en la región de las nubes políticas.

Las leyes gremiales, obrando con arreglo a un plan, impiden, como sabemos, mediante una severa limitación del número de los oficiales que se le autoriza a emplear a cada maestro, la transformación del maestro en capitalista. Además, el maestro gremial sólo puede emplear oficiales en la industria en que es maestro. El gremio se defiende celosamente contra todas las invasiones del *capital comercial*, única forma libre de capital que tiene en frente. El comerciante podía comprar todas las mercancías; lo único que no podía comprar como mercancía era el trabajo. Sólo se le toleraba como *editor* de los productos de su oficio. Si las circunstancias provocaban una división más acentuada del trabajo, lo que hacía era desdoblar los gremios existentes o incorporar a ellos otros nuevos, pero sin reunirlos nunca en un mismo taller. Como se ve, la organización gremial excluye la división manufacturera del trabajo, aunque su especialización, su aislamiento y el desarrollo de las industrias a que contribuye figuren entre las condiciones materiales de existencia del periodo de la manufacturera. En general, el obrero se hallaba indisolublemente unido a los medios de producción, como el caracol a su concha, y esto impedía que se produjese lo que es condición primordial de la manufactura, a saber: la autonomía de los medios de producción como *capital* frente al obrero.

Mientras que la división del trabajo dentro de la estructura total de una sociedad, se hallase o no condicionada al cambio de mercancías, es inherente

a los tipos económicos más diversos de sociedad, la división *manufacturera* del trabajo constituye una creación peculiar y específica del *régimen capitalista de producción.*

5. Carácter capitalista de la manufactura

La existencia de un número relativamente grande de obreros que trabajan bajo el mando *del mismo capital* es el punto natural y primitivo de partida de la cooperación en general, y de la manufactura en particular. A su vez, la división manufacturera del trabajo convierte en necesidad *técnica* la incrementación del número de obreros empleados. Ahora, es la división del trabajo reinante la que prescribe a cada capitalista el mínimo de obreros que ha de emplear. De otra parte, las ventajas de una división más acentuada del trabajo se hallan condicionadas al aumento del número de obreros y a su multiplicación. Ahora bien; al crecer el capital *variable,* tiene que crecer también necesariamente el capital *constante,* y al aumentar de volumen las condiciones comunes de producción, los edificios, los hornos, etc., tienen también que aumentar, y mucho más rápidamente que la nómina de obreros, las *materias primas.* La masa de éstas absorbida en un tiempo dado por una cantidad dada de trabajo, aumenta en la misma proporción en que aumenta, por efecto de su división, la fuerza productiva del trabajo. Por tanto, el *volumen mínimo progresivo del capital* concentrado, en manos de cada capitalista, o sea, la *transformación progresiva de los medios de vida y de los medios de producción de la sociedad en capital,* es una ley que brota del carácter técnico de la manufactura.39

En la *manufactura,* lo mismo que en la cooperación simple, la individualidad física del obrero en funciones es una *forma de* exis *tencia del capital.* El mecanismo social de producción, integrado por muchos obreros individuales parcelados, pertenece al capitalista. Por eso la fuerza productiva que brota de la combinación de los trabajos se presenta como *virtud*

productiva del capital. La verdadera manufactura no sólo somete a obreros antes independientes al mando y a la disciplina del capital, sino que, además, crea una *jerarquía* entre los propios obreros. Mientras que la cooperación simple deja intacto, en general, el modo de trabajar de cada obrero, la manufactura lo revoluciona desde los cimientos hasta el remate y muerde en la raíz de la fuerza de trabajo individual. Convierte al obrero en un monstruo,

fomentando artificialmente una de sus habilidades parciales, a costa de aplastar todo un mundo de fecundos estímulos y capacidades, al modo como en las estancias argentinas se sacrifica un animal entero para quitarle la pelleja o sacarle el sebo. Además de *distribuir* los diversos trabajos parciales entre diversos individuos, se secciona al individuo mismo, se le convierte en un aparato automático adscrito a un trabajo parcial,40 dando así realidad a aquella desazonadora fábula de Menenio Agrippa, en la que vemos a un hombre convertido en simple fragmento de su propio cuerpo.41 En sus orígenes, el obrero vendía la fuerza de trabajo al capitalista por carecer de los *medios materiales para la producción* de una mercancía; ahora, su *fuerza individual de trabajo* se queda inactiva y ociosa si no la vende al capital. Ya sólo funciona articulada con un mecanismo al que únicamente puede incorporarse *después* de vendida, en el taller del capitalista. Incapacitado por su propia naturaleza para hacer nada por su cuenta, el obrero manufacturero sólo puede desarrollar una actividad productiva como parte accesoria del taller capitalista.42 El pueblo elegido llevaba escrito en la frente que era propiedad de Jehová; la división del trabajo estampa en la frente del obrero manufacturero la marca de su propietario: el capital.

Los conocimientos, la perspicacia y la voluntad que se desarrollan, aunque sea en pequeña escala, en el labrador o en el artesano independiente, corno en el salvaje que maneja con su astucia personal todas las artes de la guerra, basta con que las reúna ahora el taller en un conjunto. Las potencias espirituales de la producción amplían su escala sobre un aspecto a costa de inhibirse en los demás. Lo que los obreros parciales pierden, se *concentra*, enfrentándose con ellos, en el capital.43 Es el resultado de la división manufacturera del trabajo el erigir frente a ellos, como *propiedad ajena y poder dominador*, las *potencias espirituales* del proceso material de producción. Este *proceso de disociación* comienza con la cooperación simple, donde el capitalista representa frente a los obreros individuales la unidad y la voluntad del cuerpo social del trabajo. El proceso sigue avanzando en la manufactura, que mutila al obrero, al convertirlo en obrero parcial. Y se remata en la gran industria, donde la *ciencia* es separada del trabajo como potencia independiente de producción y aherrojada al servicio del capital.44

En la manufactura, el enriquecimiento de la fuerza productiva social del

obrero colectivo, y por tanto del capital, se halla condicionada por el empobrecimiento del obrero en sus fuerzas productivas individuales. "La ignorancia es la madre de la industria y de la superstición. La reflexión y el talento imaginativo pueden inducir a error, pero el hábito de mover el pie o la mano no tiene nada que ver con la una ni con el otro. Por eso donde más prosperan las manufacturas es allí donde se deja menos margen al espíritu, hasta el punto de que el taller podría *ser definido como una máquina cuyas piezas son hombres."* 45 En efecto, a mediados del siglo XVIII había manufacturas en las que, para ciertas operaciones sencillas, pero que encerraban secretos fabriles, se daba preferencia a los operarios medio idiotas.46

"El espíritu de la mayoría de los hombres –dice Adam Smith– se desarrolla necesariamente sobre la base de las faenas diarias que ejecutan. Un hombre que se pasa la vida ejecutando unas cuanta operaciones simples... no tiene ocasión de disciplinar su inteligencia... Va convirtiéndose poco a poco y en general en una criatura increíblemente estúpida e ignorante." Y, después de describir e idiotismo del obrero parcial, continúa: "La uniformidad de su vida estacionaria corrompe también, naturalmente, la *intrepidez* de su espíritu . . destruye incluso la energía de su cuerpo y le incapacita para emplear sus fuerzas de un modo enérgico y tenaz, como no sea en el detalle para que se le ha educado. Su pericia para un ocupación concreta parece haber sido adquirida a costa de sus dotes intelectuales, sociales y guerreros. Y, sin embargo, es éste el estado en que tiene *necesariamente que* caer el trabajador pobre (the labouring poor), es decir, la gran masa del pueblo, en toda sociedad industrial y civilizada"47

Para evitar el estado de completa degeneración de la masa de pueblo a que conduce la división del trabajo, A.

Smith recomienda la instrucción popular organizada por el Estado, aunque en dosis prudentemente homeopáticas. Su traductor y comentador francés G. Garnier, que bajo el Primer Imperio acabó siendo, por un proceso muy natural, senador, polemiza consecuentemente contra él, alegando que la instrucción popular choca contra las leyes primarias de la división del trabajo y que con ella *se proscribiría todo nuestro sistema social.* "Al igual que todas las demás divisiones del trabajo –

dice Garnier–, la división entre el trabajo manual y el trabajo intelectual48 se hace más marcada y resuelta a medida que *la sociedad* (expresión empleada acertadamente para designar el capital, la propiedad inmueble y su Estado) se hace más rica.

Esta división del trabajo es, como todas las demás, fruto de progresos pasados y causa de progresos futuros... ¿Puede, entonces, el Gobierno contrarrestar este sistema y detenerlo en su marcha natural? ¿Puede invertir una parte de las rentas del Estado en el empeño de mezclar y confundir dos clases de trabajo que tienden a separarse y dividirse?"49

Es indudable que toda división del trabajo en el seno de la sociedad lleva aparejada inseparablemente cierta degeneración física y espiritual del hombre. Pero el período manufacturero acentúa este desdoblamiento social de las ramas

de trabajo de tal modo y muerde hasta tal punto, con su régimen peculiar de división, en las raíces vitales del individuo, que crea la base y da el impulso para que se forme una *patología industrial*. 50

"Parcelar a un hombre, equivale a ejecutarlo, si merece la pena de muerte, o a asesinarlo si no la merece. La parcelación del trabajo es el asesinato de un pueblo."51

La cooperación basada en la división del trabajo, o sea, la manufactura, es, en sus orígenes, una manifestación elemental. Tan pronto como cobra alguna consistencia y amplitud, se convierte en una forma consciente, reflexiva y sistemática del régimen capitalista de producción. La historia de la verdadera manufactura demuestra cómo la división del trabajo característica de este sistema va revistiendo las formas adecuadas, primero empíricamente, como si actuase a espaldas de los personajes que intervienen en la acción, hasta que luego, como ocurrió con el régimen gremial, esta forma, una vez descubierta, tiende a arraigarse por la tradición y, en algunos casos, se consolida con fuerza secular. Y si esta forma cambia, es siempre, salvo en manifestaciones secundarías, al operarse una revolución de los instrumentos de trabajo.

Pueden ocurrir dos cosas: o que la *moderna manufactura* –y me refiero aquí a la gran industria, basada en la maquinaria–, se encuentre ya, al nacer –que es,

por ejemplo, el caso de la manufactura de confección de ropas en las grandes ciudades–

con los *disjecti membra poetae*(78) y no tenga más que reunirlos y sacarlos de su dispersión, o bien que el principio de la división sea evidente por sí mismo, asignándose sencillamente a diversos obreros las diversas faenas de la producción manual, como ocurre *v. gr*., en el gremio de la encuadernación. En estas circunstancias, para fijar el número proporcional de brazos necesarios a cada función, basta con una semana de experiencia.52

Mediante el análisis de las actividades manuales, la especificación de los instrumentos de trabajo, la formación de obreros parciales, su agrupación y combinación en un mecanismo complejo, la división manufacturera del trabajo crea la organización cualitativa y la proporcionalidad cuantitativa de los procesos sociales de producción; es decir, crea una determinada *organización del trabajo social*, desarrollando con ello, al mismo tiempo, la nueva fuerza social productiva del trabajo. Como forma específicamente *capitalista* del proceso social de producción –que, apoyándose en las bases preestablecidas, sólo podía seguirse desarrollando bajo la forma *capitalista*–, esta organización no es más que un método especial de creación de *plusvalía relativa*, un procedimiento para incrementar las *ganancias del capital* –la llamada *riqueza social*, "riqueza de las naciones", etc. – a costa de los obreros. Este método no sólo desarrolla la fuerza productiva social del trabajo para el capitalista exclusivamente, en vez de desarrollarla para el obrero, sino que, además, lo hace a fuerza de mutilar al obrero individual. Crea nuevas condiciones para que el capital domine sobre el trabajo. Por tanto, aunque por un lado represente un progreso histórico y una etapa necesaria en el proceso económico de formación de la sociedad, por otro lado es un medio de explotación civilizada y refinada.

La economía política, que no aparece como verdadera ciencia hasta el período de la manufactura, no acierta a enfocar la división *social* del trabajo más que desde el punto de vista de las división *manufacturera* del trabajo53 como un medio para producir con la misma cantidad de trabajo más mercancías, con el consiguiente abaratamiento de éstas y, por tanto, una mayor celeridad en la acumulación del capital. Esta acentuación de la *cantidad* y del *valor de cambio* contrasta de un modo notable con la posición

mantenida por los autores de la Antigüedad clásica, quienes insistían exclusivamente en la *calidad y en el valor de uso*.54 La diferenciación entre las ramas de producción social hace que las mercancías se fabriquen mejor; los diversos instintos y talentos de los hombres buscan campo apropiado para desenvolverse,55 y, sin restringirse es imposible hacer nunca nada importante.56 Por tanto, la división del trabajo *perfecciona* el producto y el productor. Y sí a veces se apunta también al incremento del volumen de productos, es aludiendo siempre a la mayor abundancia de valores de uso. No habla para nada del *valor de cambio,* del *abaratamiento* de las mercancías. Este punto de vista del valor de uso es el que impera tanto en Platón,57 para quien la división del trabajo constituye la base sobre que descansa la diferenciación social de las clases, como en Jenofonte58 que, con su instinto burgués característico, se va acercando ya a la división del trabajo dentro del taller. La *República* de Platón, en lo que se refiere a la división del trabajo, como principio normativo del Estado, no es más que la *idealización ateniense del régimen egipcio de castas;* para algunos autores contemporáneos de Platón, como, por ejemplo, Isócrates.59 Egipto era el país industrial modelo, rango que todavía le atribuían los griegos en la época del Imperio romano.60

Durante el verdadero período de la manufactura, *o* sea, el período en que ésta se erige en forma predominante del régimen capitalista de producción, tropieza con toda una serie de obstáculos que se oponen a la plena realización de sus tendencias. Como veíamos, la manufactura, además de implantar una organización jerárquica entre los obreros, establece una división simple entre obreros expertos e inexpertos; pues bien, a pesar de esto, la cifra de los segundos queda notablemente contrarrestada por la influencia predominante de los primeros. La manufactura adapta las operaciones especiales al diverso grado de madurez, fuerza y desarrollo de su órgano vivo de trabajo, viéndose por tanto impulsada a la explotación productiva de la mujer y del niño. No obstante, esta tendencia choca, en general, con los hábitos y la resistencia de los obreros varones. La descomposición de las faenas manuales reduce los gastos de formación, y por tanto el valor de

los obreros no obstante, los trabajos de detalle más difíciles exigen una época más larga de aprendizaje, que los obreros defienden celosamente aun en aquellos casos en que es inútil. Así por ejemplo, en Inglaterra las *laws of apprenticeship,* con sus siete años de aprendizaje, se mantienen en vigor

íntegramente hasta fines del periodo manufacturero, hasta que la gran industria viene a arrinconarlas. Como la *pericia manual del operario* es la base de la manufactura y el mecanismo total que en ella funciona no posee un esqueleto *objetivo* independiente de los propios obreros, el capital tiene que luchar constantemente con la insubordinación de los asalariados. "La naturaleza humana –exclama el amigo Ure– es tan imperfecta, que los obreros más diestros son también los más tercos y los más difíciles de manejar, y por tanto los que mayores daños infieren al mecanismo global con sus cabezas alocadas."61 Por eso, a lo largo de todo el periodo manufacturero resuenan las quejas de los patronos acerca de la indisciplina e insubordinación de los obreros.62 Y si no poseyésemos los testimonios de autores de la época, los simples hechos de que desde el siglo XVI hasta la época de la gran industria el capital fracasase en su empeño de absorber todo el tiempo de trabajo disponible de los obreros manufactureros y de que las manufacturas tengan siempre una vida corta, viéndose obligadas por las constantes inmigraciones y emigraciones de obreros a levantar su sede de un país para fijarla en otro, hablarían con la elocuencia de muchos volúmenes. "¡Hay que poner *orden,* sea como fuere!", clama en 1870 el autor del *Essay on Trade and Commerce,* tantas veces citado. Y la palabra

¡orden!, resuena 66 años más tarde como un eco, en labios del doctor Andrew Ure. Es el "orden" que se echaba de menos en la manufactura, basada en "el dogma escolástico de la división del trabajo", y que, por fin, creó Arkwright.

Además, la manufactura no podía abarcar la producción social en toda su extensión, ni revolucionaria en su entraña. Su obra de artificio económico se vio coronada por la vasta red del artesanado urbano y de la industria doméstica rural. Al alcanzar cierto grado de desarrollo, su propia base técnica, estrecha, hízose incompatible con las necesidades de la producción que ella misma había creado.

Uno de sus frutos más acabados era el taller de fabricación de los *propios instrumentos de trabajo,* y sobre todo de los *aparatos mecánicos* complicados, que ya comenzaban a emplearse. "Estos talleres –dice Ure–, desplegaban ante la vista la división del trabajo en sus múltiples gradaciones. El taladro, el escoplo, el torno: cada uno de estos instrumentos tenía sus

propios obreros, organizados jerárquicamente según su grado de pericia." Este producto de la división manufacturera del trabajo producía, a su vez, *máquinas*. Y la máquina pone fin a la actividad manual artesana como principio normativo de la producción social. De este modo, se consiguen dos cosas. Primero, desterrar la base técnica en que se apoyaba la anexión de por vida del obrero a una función parcial. Segundo, derribar los diques que este mismo principio oponía al imperio del capital.

NOTAS AL PIE

CAPÍTULO XII - DIVISIÓN DEL TRABAJO U MANUFACTURA

1 Para poner un ejemplo más moderno de esta manera de formarse las manufacturas, haremos la cita siguiente. La manufactura de hilados y tejidos de seda de Lyon y Nimes "tiene un carácter totalmente patriarcal; da trabajo a muchas mujeres y niños, pero sin fatigarlos ni aniquilar su salud; los deja seguir viviendo en sus hermosos valles, en el Drôme, en el Var, en el Isère y en Vaucluse, entregados a la cría del gusano de seda y al hilado de sus capullos; esta industria no llega jamás a adquirir el carácter de una verdadera fábrica. Si observamos la cosa de cerca. . . , vemos que el principio de la división del trabajo revela aquí una característica especial. En esta manufactura hay devanadoras, torcedoras de seda, tintoreros, encoladores y tejedores; pero no trabajan reunidos en el mismo taller ni dependen del mismo maestro; trabajan todos por su cuenta, como obreros independientes". (A. Blanqui, *Cours d'Economie Industrielle*. Reunido por A. Blaise, París, 183839, p. 79.) Desde que Blanqui escribió esto, muchos de aquellos obreros independientes se han concentrado en las fábricas. (Adición a la 4ª ed. Y desde que Marx escribió lo que antecede, el telar mecánico se ha adueñado de estas fábricas y va desplazando rápidamente al telar manual. De esto podría decirnos algo también la industria sedera de Krefeld.-

F. E.)

2 "Cuanto más se ramifique el trabajo, tratándose de industrias de gran complejidad, y se distribuya entre diversos obreros especializados, mejor y más rápidamente y con menos pérdidas de tiempo y de trabajo se ejecutará." (*The Advantages of the East India Trade*, Londres, 1720, p. 7l.)

3 "La facilidad en el trabajo manual es siempre una pericia trasmitida de generación en generación." (Th.

Hodgskin, *Popular Political Economy [Londres*, 1827], p. 48.)

4 "También las artes alcanzan ... en Egipto un alto grado de perfección. En este país, los artesanos no pueden mezclarse en los negocios de otra clase de ciudadanos, sino que tienen que limitarse a desempeñar la profesión que la ley asigna hereditariamente a su linaje ... En otros pueblos, encontramos que los industriales pueden consagrar su atención a muchos objetos . . . Tan pronto se dedican a la agricultura como se entregan a los negocios comerciales, si es que no abrazan dos o tres artes a la vez. En los Estados libres, intervienen las más de las veces en las asambleas populares. . . En Egipto no ocurre nada de esto: aquí, el artesano que se mezcle en los negocios del Estado o simultanee varías artes incurre en graves penas. Gracias a esto, nada puede distraerle del celo de su profesión . . Además, como tienen muchas reglas heredadas de sus antepasados, se preocupan celosamente de descubrir nuevos provechos." (Diodoro Sículo, *Biblioteca Histórica*, libro I, cap. 74, pp. 117 y 118.)

5 *Historical and descriptive Account of British India, etc*., por Hugh Murray, James Wilson, etc., Edimburgo, 1832, t. 2, p. 449 [450]. El telar indio es de gran altura, por tener la cadena en sentido vertical.

6 En su trascendental obra, *Sobre el origen de las especies*, dice Darwin, refiriéndose a los órganos naturales de los animales y las plantas: "Cuando el mismo órgano tiene a su cargo diferentes funciones, puede encontrarse una explicación a su mutabilidad en el hecho de que la educación natural no conserva o evita las pequeñas desviaciones de forma tan minuciosa como tratándose de órganos destinados a una sola función concreta. Así, por ejemplo, los cuchillos destinados a cortar diversos objetos son, siempre, sobre poco más o menos, de la misma forma; en cambio, las herramientas destinadas a un uso determinado presentan una forma distinta para cada uso."

7 En 1854, Ginebra produjo 80,000 relojes, menos de la quinta parte que el cantón de Neuchátel, Chaux-de-Fonds, distrito que puede considerarse como una gran manufactura de relojes, suministra por sí solo, al cabo del año, el doble de relojes que Ginebra. Desde 1850 a 1861, la producción relojera de

Ginebra arroja la cifra de 750.000 relojes. Véase "Report from Geneva on The Watch Trade", on *Reports by H. M.'s Secretaries of Embassy and Legation on The Manufactures, Commerce*, etc. nº 6, 1863. La falta de cohesión de los procesos de trabajo en que se descompone la producción de mecanismos aglutinados dificulta ya de suyo la transformación de estas manufacturas en grandes industrias maquinizadas; pero, además, la industria relojera añade a esta dificultad otras dos trabas, que son la pequeñez y delicadeza de sus elementos y su carácter de lujo, con su consiguiente variedad, que hace que en las mejores casas de Londres, por ejemplo, apenas se fabriquen al cabo del año una docena de relojes parecidos. La fábrica de relojes de Wacheron & Constantin, fábrica en que se emplea con éxito la maquinaria, suministra, a lo sumo, de 3 a 4 variedades distintas en forma y tamaño.

8 En la fabricación de relojes, ejemplo clásico de la manufactura heterogénea, podemos seguir con todo detalle aquel proceso de *diferenciación y especialización* de los instrumentos de trabajo a que nos referimos más arriba y que tiene su origen en la desintegración y desarticulación de la industria artesana.

9 "Cuando los individuos cooperan estrechamente, los gastos de transporte son forzosamente menores." *(The Advantages of the East India Trade*, p. 106.)

10 "En la manufactura, el aislamiento de las diversas fases de producción, consecuencia del empleo de trabajo manual, aumenta de una manera gigantesca los gastos de producción; generalmente, estas pérdidas se originan simplemente por la necesidad de transportar la materia de un proceso de trabajo a otro." (The *Industry of Nations*, Londres, 1855, parte II, p. 200.)

11 "[La división de trabajo] permite también un ahorro de tiempo, al descomponer el trabajo en sus distintas ramas, haciendo que todas puedan ejecutarse simultáneamente ... Mediante la ejecución simultánea de todos los procesos de trabajo que un individuo aislado tendría que ejecutar separadamente, se consigue, por ejemplo, fabricar una gran cantidad de agujas sin invertir en ello más tiempo del que un obrero solo necesitaría para cortar o sacar punta a una sola." (Dugald Stewart, Works, eds. por Sir W. Hamilton, Edimburgo, t. 8, 1855, *Lectures*, etc., p. 319.) 12 "Cuanto mayor es

la diversidad de los operarios [artists] que trabajan en cada manufactura ... mayores son también la reglamentación y la regularidad de cada trabajo. Estos tienen que ejecutarse necesariamente en menos tiempo, reduciéndose con ello también el esfuerzo." *(The Advantages, e* tc., p. 68.)

13 No obstante, en muchas ramas, la industria manufacturera sólo alcanza este resultado de un modo imperfecto, por no saber controlar con seguridad las condiciones químicas y físicas generales del proceso de producción.

14 "Si la experiencia ha enseñado a dividir la fabricación en operaciones parciales y el modo mejor de hacerlo, así como el número de obreros necesario para cada una de ellas, teniendo en cuenta la naturaleza especial de los productos de cada manufactura, aquellos establecimientos que no empleen un múltiplo exacto de esta cifra fabricarán con más gastos. . .

He aquí una de las causas que contribuyen a impulsar el gigantesco desarrollo de los establecimientos industriales." (Ch.

Babbage. *On the Economy of Machinery* (1º ed.) Londres, 1832, capítulo XXI, pp. 172 y 173).

15 En Inglaterra, los hornos de fundir están separados de los hornos en que se trabaja el vidrio, mientras que en Bélgica, por ejemplo, se emplea para ambos procesos el mismo horno.

16 Así lo demuestran, entre otras cosas, las obras de W. Petty, John Bellers, Andrew Yarraton, *The Advantages of the East India Trade,* y J. Vanderlint.

17 En Francia, se empleaban todavía a fines del siglo XVI, para triturar y lavar el mineral, morteros y cribas.

18 En la historia de los molinos harineros podemos seguir toda la historia y la evolución de la maquinaria. En inglés la *fábrica* sigue llamándose *mill y en* ciertas obras de la tecnología alemana de comienzos del siglo XIX aparece todavía la palabra *molino,* que designa no sólo la maquinaria movida por las fuerzas naturales, sino incluso todas aquellas manufacturas que emplean aparatos de maquinaria.

19 Como veremos en el libro cuarto de esta obra, A. Smith no sienta ni una sola tesis nueva acerca de la división del trabajo. Lo que le caracteriza corno el economista en que se resume todo el *período de la manufactura* es el *hincapié* que hace en aquel principio. El papel secundario que A. Smith atribuye a la maquinaria provocó, en los comienzos de la gran industria, la polémica entablada contra él por Lauderdale, y posteriormente por Ure. Además, A. Smith. confunde la *diferenciación de los instrumentos*, que imprimía ya gran actividad a los obreros parciales de la manufactura, con la *invención de las máquinas*. En ésta no intervienen los obreros de las manufacturas, sino los sabios, los artesanos e incluso los campesinos (Bridley).

20 "Como la producción del artículo se divide en varías operaciones diversas, cada una de las cuales exige un grado especial de habilidad y de fuerza, el patrono manufacturero puede abastecerse de la cantidad de fuerza y de destreza que corresponda exactamente a cada operación. En cambio, si toda la producción del artículo corriera a cargo de un solo obrero, éste tendría que reunir la habilidad necesaria para las operaciones más delicadas y la fuerza suficiente para las más fatigosas." (Ch. Babbage, *On the Economy, e* tc., cap. XXIII.)

21 Gracias, por ejemplo, al desarrollo parcial de sus músculos, a la curvatura de sus huesos, etc.

22 Por eso Mr. W. Marshall, director gerente de una manufactura de vidrio, responde muy adecuadamente a la pregunta del comisario de investigación sobre el modo como se estimula en su fábrica la laboriosidad de los jóvenes trabajadores: "No podrían, aunque quisieran, descuidar su trabajo: cuando han comenzado a trabajar, *no tienen más remedio que* continuar trabajando, *exactamente lo mismo que las piezas de una máquina." (Child. Empl. Comm. Fourth Report,* 1865, p. 247.)

23 En su apoteosis de la gran *industria,* el doctor Ure percibe y destaca las características peculiares de la *manufactura* con mayor nitidez que otros economistas anteriores a él que no compartían su interés polémico, y hasta que muchos contemporáneos suyos, como Babbage por ejemplo, superior a él indudablemente como matemático y como mecánico, pero que no acertaba a enfocar la gran industria más que desde el punto de vista de la manufactura.

Ure observa:

" *La asimilación de los* obreros a una operación determinada es la raíz de la división del trabajo." De otra parte, califica esta división como la " *adaptación* de *los trabajos* a las diversas capacidades individuales" y, finalmente, define todo el sistema manufacturero como "un sistema de gradaciones según el rango de las habilidades" y "una división del trabajo basada en los diversos grados de destreza", etc. Ure, *Philosophy of Manufactur* es, pp. 19–22 y en muchos otros sitios de la obra mencionada.

24 "El operario colocado . . . en condiciones de perfeccionarse por la práctica en un aspecto determinado . . . se convierte en un obrero más barato." Ure, *Philosophy,* etc., p. 19.

25 "La división del trabajo arranca de la separación de las más varias y múltiples profesiones, hasta llegar a ese régimen de división en que varios obreros se distribuyen las tareas para la elaboración del mismo producto, como ocurre en la manufactura." (Storch, *Cours d'Economie Politiquee,* ed. de París, I. p. 173.) "En los pueblos que han alcanzado un cierto grado de civilización, nos encontramos con tres clases de división del trabajo: la *primera,* que llamamos *general,* determina la clasificación de los productores, en agricultores, industriales y comerciantes, y corresponde a las tres ramas principales del trabajo nacional; la *segunda,* que podríamos llamar *especial,* es La división de cada rama de trabajo en categorías . . , finalmente, la *tercera, que* podría calificarse como *división de la ejecución del trabajo o* división del trabajo en sentido estricto, es la que se forma dentro de cada trabajo manual y de cada profesión ... y se presenta en la mayoría de los talleres y manufacturas." *(Skarbeck, Theorie des Richesses,* pp. 84 s.)

26 Nota a la 3ª ed. Posteriores y muy concienzudos estudios sobre la prehistoria humana llevan al autor posteriormente a la conclusión de que, en un principio, no fue la familia la que se desarrolló para formar la tribu. sino que, por el contrario, ésta constituye la forma primitiva y natural de las asociaciones humanas basadas en los vínculos de sangre, de la que luego, al disolverse, surgen las múltiples formas de familia.– F. E.

27 Sir James Steuart es quien mejor ha tratado este punto. Cuán poco conocida es hoy su obra, publicada diez años antes de aparecer la *Wealth of*

Nations, lo demuestra entre otras cosas el hecho de que los admiradores de Malthus ignoren incluso que en la primera edición de su obra sobre la *Population*, este autor, prescindiendo de la parte puramente declaratoria, se limita a *plagiar* casi exclusivamente a Steuart y a los clérigos Wallace y Townsend.

28 "Tanto el comercio social como aquella cooperación de fuerzas que potencia el rendimiento del trabajo exigen un cierto grado de densidad de población." (James Mill, *Elements*, etc., p. 50.) "Al aumentar el número de obreros, aumenta la capacidad productiva de la sociedad en la misma proporción de aquel incremento, multiplicado por la eficacia de la división del trabajo." (Th. Hodgskin, *Popular Political Economy*, pp. 125 s.) 29 La gran demanda de algodón imperante desde 1861 hizo que en algunos distritos bastante poblados de la India Oriental la producción algodonera se extendiese a costa de la producción de arroz. Esto provocó en parte del país una epidemia de hambre, pues por la falta de medios de comunicación, y por tanto de enlace físico, la penuria de arroz producida en algunos distritos no podía compensarse desplazando a ellos el sobrante de la cosecha de otros.

30 Así, por ejemplo, en Holanda la fabricación de lanzaderas de telar constituía ya en el siglo XVII una industria especial.

31 "Pues ¿no se halla la manufactura lanera inglesa dividida en varias partes o ramas, aclimatadas en distintos lugares, los únicos o por lo menos los más importantes en que se explota: lienzo fino en Somersetshire, lienzo basto en Yorkshire, doble ancho en Exeter, seda en Sudbury, crespón en Norwich, mezcla en Kendal, mantas en Whitney, etc.?"

(Berkeley, *The Querist*, 1750, 520.)

32 A. Ferguson, *History of Civil Society*, Edimburgo, 1757, parte IV, sec. I, p. 285.

33 En las verdaderas manufacturas -dice *A.* Smith-, parece como si la división del trabajo fuera mayor; "los operarios que trabajan en cada rama industrial suelen congregarse en un mismo taller, donde el observador los ve enseguida reunidos. Por el contrario, en aquellas grandes *manufacturas* (!) destinadas a satisfacer las necesidades principales de la gran masa de la población, cada

rama de trabajo emplea a un número tan considerable de obreros, que resulta imposible congregar a éstos en un solo taller ... Aquí, la división del trabajo no es, ni mucho menos, tan patente." (A. Smith, *Wealth of Nations*, libro I. cap. 1. El célebre pasaje del mismo capítulo que comienza con las palabras: "Obsérvese el ajuar del más vulgar de los jornaleros o artesanos en un país civilizado y floreciente, etc." y que sigue describiendo cuán numerosas y variadas son las industrias que concurren a satisfacer las necesidades de un simple obrero, está tomado casi *a la letra* de las

anotaciones de B. de Mandeville a su *Fable of the Bees, or Private Vices, Public Benefits*, 1ª ed., sin las acotaciones 1706, con las acotaciones 1714.)

34 "Pero hoy ya no hay nada que pueda considerarse como el salario natural del trabajo de cada individuo. Hoy, cada obrero sólo produce una parte de un todo, y como, por sí sola, esta parte carece de valor o de utilidad, no hay nada que el obrero pueda tomar y decir: 'Esto lo he hecho yo y me pertenece a mí'." (*Labour defended against the claims of Capital*, Londres, 1825, p. 25.) El autor de este excelente trabajo es Th. Hodkskin, a quien citábamos más arriba.

35 Nota a la 2ª ed. Esta diferencia entre la división del trabajo en la sociedad y en la manufactura tuvieron ocasión de verla comprobada en la práctica los yanquis. Uno de los nuevos impuestos cavilados por los gobernantes de Washington durante la Guerra Civil fue el tributo del 6 por 100 percibido sobre "todos los productos industriales". Pregunta: ¿Qué es un producto industrial? Respuesta del legislador: Todo lo que "se hace" (when it is made) es un producto, y se hace cuando está dispuesto para la venta. Un solo ejemplo entre muchos. Antes, las manufacturas de Nueva York y Filadelfia "hacían"

paraguas con todas sus piezas. Pero como un paraguas es un *mixtum compositium* de las piezas más heterogéneas, éstas fueron convirtiéndose poco a poco en productos independientes los unos de los otros y en ramas industriales explotadas en diversos sitios. Las manufacturas de paraguas reunían estos productos parciales, fabricados como mercancías independientes y los montaban para formar un paraguas. Los yanquis bautizaron estos artículos con el nombre de

" *assembled articles*", en los cuales se ensamblaban, además de las piezas, los impuestos. Gracias a este expediente, un paraguas tributaba un 6 por 100 sobre el precio de cada pieza y otro 6 por 100 sobre su precio total.

36 Puede. . . proclamarse como regla general que cuanto menos interviene la autoridad para reglamentar la división del trabajo de la sociedad, más se desarrolla la división del trabajo dentro del taller, y más supeditada se halla a la autoridad de un individuo. Por tanto, la autoridad dentro del taller y en la sociedad, por lo que a la división del trabajo se refiere, se hallan en *razón inversa*." (C. Marx, *Misère de la Philosophie*, etc., pp. 130 s.) 37 Teniente coronel Mark Wilks, *Historical Sketches of the South of India,* Londres, 1810-1817, I, pp. 118-120.

En la obra de George Campbells, *Modern India,* Londres, 1852, se contiene un buen resumen de las diversas formas de la comunidad india.

38 "Los habitantes del país vienen viviendo en esta forma tan sencilla ... desde tiempos inmemoriales. Los límites de las aldeas cambian rara vez, y a pesar de haber sufrido grandes daños, viéndose incluso arrasados con frecuencia por la guerra, el hambre y la peste, han sacado indemnes a través de los siglos el mismo nombre, las mismas fronteras, los mismos intereses e incluso las mismas familias. Los vecinos de estas aldeas no se curan de la caída ni de la división de los reinos y, mientras la aldea se mantiene en pie, intacta, no se preocupa de saber a qué poder se la adjudica o a qué soberano le toca en suerte; su economía interior se mantiene inalterable." (Th. Stamford Raffles, ex gobernador de Java, *The History of Java,* Londres, 1817, I, p. 285 n.)

39 "No basta con que exista en la sociedad el capital [donde dice capital, debiera decir los medios de vida y de producción necesarios para ello] necesario para proceder al desdoblamiento de los oficios: es preciso, además, que este capital se acumule en manos de los empresarios en una cantidad suficientemente grande para permitir el trabajo en gran escala ... Cuanto más aumenta la división, mayor es la cantidad de capital invertido en herramientas, materias primas, etc., que se exige para dar ocupación constante al mismo número de obreros." (Storch, *Cours d'Economie Politique*, edición de París, I pp. 250 s.) "La concentración de los medios de producción y la división del trabajo son dos fenómenos tan íntimamente

unidos como en la esfera de la política la concentración de los poderes públicos y la división de los intereses privados." (C. Marx, *Misère de la Philosophie*, etc., p. 134.)

40 Dugald Stewart llama a los obreros de la manufactura "autómatas vivientes ... empleados en trabajos parciales".

Works, editadas por Sir W. Hamilton, Edimburgo, VIII, 1855, *Lectures*, etc., p. 318.

41 Algo de esto ocurre. en efecto. en las islas coralíferas, donde hay siempre un individuo que actúa como estómago de todo el grupo.. Pero su función consiste en suministrar al grupo materia nutritiva, en vez de arrebatársela, como hacían los patricios romanos.

42 "El obrero que domine todo un oficio puede trabajar y encontrar sustento dondequiera. El otro (el obrero manufacturero), no es más que un *accesorio*; separado de sus compañeros de trabajo, ni encuentra salida ni goza de independencia, y no tiene, por tanto, más remedio que aceptar la ley que se le quiera imponer." (Storch, *Cours d'Economie Politique*, edición S. Petersburgo, 1815, I, p. 204.)

43 A. Ferguson, *History of Civil Society*, p. 281: "Puede que unos ganen lo que otros pierden."

44 "Entre el hombre de cultura y el obrero productor se interpone un abismo y la ciencia, que, puesta en manos del obrero, serviría para intensificar sus propias fuerzas productivas, se coloca casi siempre enfrente de él ... La cultura se convierte en un instrumento susceptible de vivir separado del trabajo y enfrentado con él." (W. Thompson, *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth*, Londres, 1824, p. 274.)

45 A. Ferguson, *History of Civil Society*, p. 280.

46 J. D. Tuckett, *A History of the Past and Present State of the Labouring Population*, Londres, 1846, I, p. 148.

47 A. Smith, *Wealth of Nations*, libro V, cap. 1, art. II Como discípulo de A.

Ferguson, que había expuesto los efectos nocivos de la división del trabajo, A. Smith veía esto perfectamente claro. En la introducción a su obra. donde se festeja *ex professo* la división del trabajo, se limita a señalarla incidentalmente corno fuente de las desigualdades sociales.

Es en el libro V, al tratar de la renta del Estado, donde reproduce la doctrina de Ferguson. En mi obra *Misère de la Philosophie* he dicho ya cuanto creía necesario acerca de la relación teórica que medía entre Ferguson, A. Smith, Lemontey y Say, en su crítica de la división del trabajo, a la par que estudio la división manufacturera del trabajo *como forma específica del régimen capitalista de producción*. (C. Marx, *Misère de la Philosophie*, París, 1847, pp. 122 s.) 48 " Y la propia inteligencia puede erigirse en profesión especial. en esta época de divisiones del trabajo [of separations]", dice ya Ferguson en su *History of Civil Society*, p. 281.

49 G. Garnier, en el tomo V de su traducción, pp. 2–5.

50 Ramazzini, profesor de medicina práctica en Padua, publicó en 1713 su obra *De morbis artificum* (77), traducida al francés en 1761, y reeditada en 1841 en la *Encyclopédie des Sciencies Médicales, 7me Discours: Auteurs classiques*. El período de la gran industria ha enriquecido considerablemente, como es lógico. su catálogo de enfermedades obreras. Véase, entre otras obras, la titulada *"Hygiene pshisique et morale de l'ouvrier dans les grandes villes en général, et dans la ville de Lyon en particulier. Par le Dr. A. M. Fonteret*, París, 1858. y las *Krankheiten, welche verchiedenen Ständen, Altern und Geschlechtern eigentümlich sind*, 6 tomos, Ulma, 1860. En 1854, la *Society of Arts* nombró una comisión investigadora de patología industrial. La lista de los documentos reunidos por esta comisión figura en el Catálogo del *Twickenham Economic Museum.* Son importantísimos los *Reports on Public Health*, informes de carácter oficial. Ver también Eduard Reich, M. D.. *Ueber die Entartung des Menschen*, Erlangen, 1868.

51 "To subdivide a man is to execute him, if he deserves the sentence. to assassinate him, if he does not... The subdivision of labour is the assassination of a people." (D. Urquhart: *Familiar Words*. Londres. 1855. p. 119.) Hegel tenía ideas muy heterodoxas sobre la división del trabajo. En *su Filosofía del Dere* cho, dice: "Por hombres cultos debemos entender. ante todo, aquellos que son capaces de hacer lo que hacen otros."

52 Esta fe candorosa en el genio inventivo que cada capitalista despliega *a priori* en la división del trabajo sólo se echa de ver en los profesores alemanes. como el señor Roscher por ejemplo, que en señal de gratitud, adjudica al capitalista, de cuya cabeza de Júpiter brota, armada de todas sus armas, la división del trabajo, "diversas remuneraciones por su labor".

El mayor o menor margen de aplicación del principio de la división del trabajo depende de la largueza de la bolsa, y no de la potencia del genio.

53 Escritores antiguos, como Petty, como el autor anónimo de la obra Ad *vantages of the East India Trade,* etc., definen mejor que A. Smith el carácter capitalista de la división manufacturera del trabajo.

54 Entre los modernos, son excepción algunos autores del siglo XVIII, tales como Beccaria y James Harris, quienes, al tratar de la división del trabajo, casi no hacen más que copiar a los escritores antiguos. Así, por ejemplo, Beccaria dice: "La propia experiencia le dice a cualquiera que, empleando siempre la mano y el espíritu en trabajos y en productos de la misma naturaleza, éstos se ejecutan y se crean más fácilmente, en mayor abundancia y mejores que sí cada cual se limitase a elaborar para sí lo que necesita. He aquí por qué los hombres se dividen en diversas clases y profesiones, para bien de la colectividad y en su propio provecho." (César Beccaria, *Elementi di Economia Púbblica,* ed. Custodi, Parte Moderna, t. XI, p. 28.) James Harris, más tarde conde de Malmesbury, famoso por los "Diarios" de su época de embajador en S. Petersburgo, dice en una nota a su *Dialogue concerning Happiness,* Londres, 1741, incluido más tarde en la obra *Three Treatises, e* tc., 3ª ed. Londres, 1772 [p. 293]: "La prueba palmaria de que la sociedad es algo natural [se refiere a la

"división de los oficios"] se contiene en el Libro segundo de la República, de Platón.

55 Es la idea que apunta ya en la *Odisea,* XIV, 228. "Pues cada hombre se recrea en diversos trabajos" y que apunta también Arquiloco. en *Sexto Empírico*: "Cada cual apacienta sus sentidos en distinto trabajo".

56 "Sabía muchos oficios, los sabía todos mal". Los atenienses se tenían por superiores a los espartanos como productores de mercancías, pues éstos,

según las palabras que Tucídides pone en boca de Pericles, en el discurso en que éste excita a los atenienses a la guerra del Peloponeso, sabían mandar sobre los *hombres* en la guerra, pero no sabían mandar sobre el *dinero*: "Se sienten más capaces de dirigir a sus cuerpos en la guerra, *administrándose a sí mismos que de administrar dinero*"(Tucídides, libro I, cap. 141). Sin embargo, su ideal, aun en la producción material, seguía siendo la autarquía, opuesta a la división del trabajo, pues sí ésta asegura el bienestar, aquélla asegura también la independencia".

Para comprender esto, hay que tener presente que todavía en los tiempos del derrocamiento de los Treinta tiranos (79) no habría seguramente ni cinco mil atenienses que no fueran terratenientes.

57 Platón explica la división del trabajo dentro de la comunidad partiendo de la variedad de las necesidades y de la limitación de la capacidad del individuo. Su punto de vista principal es que el obrero debe plegarse a la obra y no ésta al obrero, como sería inevitable si emprendiese distintas artes a la vez, lo que le obligaría a atender alguna de ellas como *oficio accesorio*, "pues el trabajo no quiere esperar a que el que lo hace tenga tiempo libre, sino que el obrero ha de atenerse al trabajo, pero no de un modo ligero. Y esto es necesario. De donde se sigue que se fabricará más de todo, y más hermoso y con mayor facilidad, sí uno solo hace una cosa, la que corresponda a su talento natural, y la hace en el momento adecuado, libre de toda otra ocupación" (*De Republica, I,* 2ª edición, Baiter, Orelli. etc.) y en términos parecidos se expresa Tucídides, obra cit., cap. 142: "La navegación es un arte como otro cualquiera. y no puede practicarse como ocupación secundaria a ratos perdidos, sino que, lejos de ello, debe ser incompatible con toda otra ocupación accesoria. "Si la obra, dice Platón, tiene que esperar por el obrero, se dará con frecuencia el caso de que pase el momento crítico de la producción. y el producto se eche a perder, [se desaprovechará el momento oportuno para el trabajo]. Con esta idea platónica volvemos a encontrarnos a la vuelta de los siglos, en la protesta de los patronos de las lavanderías inglesas contra la cláusula de la ley fabril en que se concede a todos los obreros una hora fija para comer. Nuestra industria, dicen. no se puede plegar a los obreros, pues "ninguna de las diversas operaciones que integran esta industria puede interrumpirse en un momento determinado sin daño o peligro... El hecho de imponer la misma hora de comida para todos los

obreros puede *tal vez* hacer peligrar valores preciosos, impidiendo que se termine a su debido tiempo por el proceso de trabajo". Le platonisme où va–t–

il se nicher! (80)

58 Jenofonte refiere que no sólo es honroso recibir alimentos de la mesa del rey de los persas, sino que, además.

estos alimentos son mucho más sabrosos que cualesquiera otros. "Y esto no tiene nada de extraño, pues en las *grandes ciudades* todas las artes se perfeccionan, y los alimentos regios se preparan de un modo especial. En las *ciudades pequeñas*, el mismo operario hace la cama, las puertas, la mesa y el arado; no pocas veces, construye además casas, y se da por contento si de este modo logra reunir una clientela suficientemente grande para sostenerse. Es materialmente imposible que un hombre que se ocupa en tantas cosas, las haga todas bien. En cambio, en las grandes ciudades, donde *cada operario encuentra muchos clientes*, no necesita para vivir más que un oficio. Y hasta se da con frecuencia el caso de no necesitar ni siquiera un oficio entero, sino que el uno hace zapatos de hombre y el otro zapatos de mujer. El uno vive exclusivamente de coser, el otro de cortar los zapatos: uno corta los vestidos y el otro cose las piezas. Es lógico que cuanto *más sencillo* sea el trabajo que se ejecuta, *mejor* se haga. Y otro tanto ocurre con el arte de la cocina". (Jenofonte, *Cyropaedia*, libro VIII, cap.

2). Aunque Jenofonte sabe ya que la escala de la división del trabajo depende de la *extensión del mercado*, en este pasaje se fija exclusivamente en la calidad del valor de uso, como norma.

59 [Busiris] los dividió a todos en castas especiales...y ordenó que éstas desempeñasen siempre los mismos oficios, pues sabía que el que cambia de oficio no llega a ejercer concienzudamente ninguno, mientras que aquellos que perseveran en los mismos trabajos los ejecutan a la perfección. Y así. veremos en realidad que, por lo que a las artes y a las industrias se refiere, superan a sus rivales más de lo que suele hacerlo el maestro respecto al chapucero. Y por lo que toca a las instituciones con las que mantienen en vigor la monarquía y la constitución toda del Estado, son tan excelentes, que célebres filósofos que hablan de ello ensalzan la constitución de Egipto por

encima de todas las otras" (Isócrates, *Buciris*.

cap. 18).

60 Cfr. Diodoro Sículo.

61 Ure. *Philosophy,* etc., p. 20.

62 Esta afirmación se refiere más a Inglaterra que a Francia, y más a Francia que a Holanda.

CAPITULO XIII

MAQUINARIA Y GRAN INDUSTRIA

1 Desarrollo histórico de las máquinas

En sus *Principios de Economía política*, dice John Stuart Mill: "Cabría preguntarse si todos los inventos mecánicos aplicados hasta el presente han facilitado en algo los esfuerzos cotidianos de algún hombre."1 Pero la maquinaria empleada por el capitalismo no persigue ni mucho menos, semejante objetivo. Su finalidad, como la de todo otro desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, es simplemente rasar las mercancías y *acortar* la parte de la jornada en que el obrero necesita trabajar para sí, y, de ese modo, alargar la parte de la jornada que entrega gratis al capitalista. Es, sencillamente, un medio para la producción de *plusvalía*. En la manufactura, la revolución operada en el régimen de producción tiene como punto de partida la *fuerza de trabajo*; en la gran industria, *el instrumento de trabajo*. Hemos de investigar, por tanto, qué es lo que convierte al instrumento de trabajo de herramienta en máquina y en qué se distingue ésta del instrumento que maneja el artesano. Se trata de encontrar los grandes rasgos, las características generales, pues en la historia de la sociedad ocurre como en la historia de la tierra, donde las épocas no se hallan separadas las unas de las otras por fronteras abstractas y rigurosas.

Los matemáticos y los mecánicos –y este criterio aparece también sostenido por algún que otro economista inglés–

definen la herramienta como una máquina simple y la máquina como una herramienta compuesta. No encuentran diferencias esenciales entre ambas y dan el nombre de máquinas hasta a las potencias mecánicas más simples, tales como la palanca, el plano inclinado, el tornillo, la cuña, etc.2 Y es cierto que toda la máquina se compone de aquellas potencias simples, cualquiera que sea la forma en que se disfracen y combinen. Sin embargo, desde el punto de vista económico, esta definición es inaceptable, pues no tiene en cuenta el *elemento histórico*. Otras veces, se pretende encontrar la diferencia

entre la herramienta y la máquina, diciendo que la fuerza motriz de la herramienta es el hombre, mientras que la máquina se mueve impulsada por una fuerza natural distinta de la humana: la fuerza animal, el agua, el viento, etc.3 Según esto, el arado arrastrado por bueyes, instrumento que abarca las más diversas épocas de producción, sería una máquina, y en cambio, el *Claussen's Circular Loom* (81 que, por la mano de un solo obrero, hace 96,000 mallas al minuto, sería una simple herramienta. Más aún, el mismo *loom* sería herramienta o máquina, según que funcionase a mano o a vapor. Y tendríamos que, como el empleo de fuerza animal es uno de los inventos más viejos de la humanidad, la producción de máquinas sería anterior a la producción de herramientas. Cuando *John Wyatt* anuncio en 1870 su máquina de hilar, que había de desencadenar la revolución industrial del siglo XVIII, no mencionaba que la máquina hubiese de estar movida por el hombre, sino por un asno, a pesar de lo cual correspondió a este animal el papel de fuerza motriz. En su programa, se anunciaba una máquina "para hilar sin la ayuda de los dedos".4

Toda maquinaria un poco desarrollada se compone de tres partes sustancialmente distintas: el *mecanismo de movimiento*, el *mecanismo de trasmisión* y la *máquina–herramienta o máquina de trabajo*. La máquina motriz es la fuerza propulsora de todo el mecanismo. Esta máquina puede engendrar su propia fuerza motriz como hace la máquina de vapor, la máquina de aire caliente, la máquina electromagnética, etc., o recibir el impulso de una fuerza natural dispuesta al efecto, como la rueda hidráulica del salto de agua, las aspas del viento, etc. El mecanismo de trasmisión, compuesto por volantes, ejes, ruedas dentadas, espirales, fustes, cuerdas, correas, comunicaciones y artefactos de la más diversa especie, regula el movimiento, lo hace cambiar de forma cuando es necesario, transformándolo por ejemplo de perpendicular en circular, lo distribuye y transporta a la maquinaria instrumental. Estas dos partes del mecanismo que venimos describiendo tienen por función comunicar a la máquina–herramienta el movimiento por medio del cual ésta sujeta y modela el objeto trabajado. De esta parte de la maquinaria, de la máquina–herramienta, es de donde arranca la revolución industrial del siglo XVIII. Y es aquí donde tiene todavía su diario punto de partida la transformación constante de la industria manual o manufacturera en industria mecanizada.

Si observamos un poco de cerca la *máquina–herramienta, o* sea, la verdadera *máquina de trabajo,* vemos reaparecer en ella, en rasgos generales, aunque a veces adopten una forma muy modificada, los aparatos y herramientas con que trabajan el obrero manual y el obrero de la manufactura, con la diferencia de que, en vez de ser herramientas en manos de un hombre, ahora son herramientas mecánicas, engranadas en un mecanismo. Unas veces, la maquina no es, en conjunto, más que una nueva edición mecánica más o menos corregida del viejo instrumento manual, como ocurre con el telar mecánico;5 otras veces, los órganos que funcionan acoplados al esqueleto de la máquina de trabajo son antiguas

herramientas adaptadas a ella, como los husos en la máquina de hilar, las puntas en el telar de hacer medias, las cintas de sierra en la máquina de aserrar, los cuchillos en la máquina de picar, etc. La diferencia que separa a estas *herramientas* del verdadero organismo de la máquina de trabajo, se remonta hasta su nacimiento. En efecto, estas herramientas siguen produciéndose en gran parte en talleres manuales o manufactureros, para incorporarse más tarde al cuerpo de la máquina de trabajo, fabricado ya por medio de maquinaria.6 Por tanto, la máquina – herramienta es un mecanismo que, una vez que se le trasmite el movimiento adecuado, ejecuta con sus herramientas las mismas operaciones que antes ejecutaba el obrero con otras herramientas semejantes. El que la fuerza motriz proceda del hombre o de otra máquina no cambia para nada los términos esenciales del asunto. La *herramienta* se convierte de simple herramienta en má *quina* cuando pasa de manos del hombre a pieza de un mecanismo. Y la diferencia salta inmediatamente a la vista, aun cuando el hombre siga siendo el motor primordial. El *número de instrumentos de trabajo* con que el hombre puede operar al mismo tiempo, está circunscrito por el número de los instrumentos naturales de producción con que cuenta, es decir, por el número de sus órganos físicos propios. En Alemania se intentó, al principio, hacer que un hilandero trabajase en dos ruecas a la vez; es decir, que trabajase con las dos manos y los dos pies al mismo tiempo. El trabajo era demasiado fatigoso. Más tarde, se inventó una rueca de pedal con dos husos, pero los virtuosos capaces de hilar dos hebras al mismo tiempo escaseaban casi tanto como los hombres de dos cabezas. En cambio, la "Jenny" rompió a hilar desde el primer momento con 12 a 18 husos, el telar de hacer medias trabaja con muchos miles de agujas a la vez, etc. Como se ve, el *número* de herramientas

con que puede funcionar simultáneamente la misma máquina de trabajo salta desde el primer instante esa barrera orgánica que se alza ante el trabajo manual del obrero.

En muchos trabajos manuales, la diferencia que media entre el hombre considerado como simple fuerza motriz y como obrero u operario en sentido estricto cobra una existencia individualizada y tangible. Así, por ejemplo, en la rueca, el pie sólo interviene como fuerza motriz, mientras que la mano que trabaja en el huso lo hace girar, tuerce la hebra y ejecuta la verdadera operación del hilado. Pues bien; esta parte del instrumento manual es la que primero transforma la revolución industrial, dejando al hombre, por el momento, aparte del nuevo trabajo de vigilar la máquina con la vista y corregir sus errores con la mano, el papel puramente mecánico de fuerza motriz. En cambio, aquellas herramientas sobre las que el hombre sólo actúa desde el primer momento como simple fuerza motriz, por ejemplo haciendo girar la manivela de un molino,7 achicando agua con una bomba, tirando del fuelle, moviendo un mortero, etc., lo que hacen es provocar el empleo de animales, de agua o de aire.8 Estas herramientas tienden a irse convirtiendo en máquinas, en parte dentro del periodo manufacturero y esporádicamente antes ya de este período, pero no revolucionan el régimen de producción. Que son ya máquinas aun en su forma manual, se demuestra en el período de la gran industria. Así, por ejemplo, las bombas con que los holandeses achicaban el agua del lago de Harlem por los años de 1836 a 37 estaban construidas con arreglo al principio de las bombas ordinarias, pero en vez de ser movidas por la mano del hombre lo eran por gigantescas máquinas de vapor.

En Inglaterra, todavía se emplea a veces el fuelle corriente y rudimentario del herrero, pero convertido en una bomba mecánica de aire uniendo sus brazos a una máquina de vapor. La misma máquina de vapor, tal y como fue inventada a fines del siglo XVII , durante el período de la manufactura, y en la forma que persistió hasta el año 1880, aproximadamente,9 no provocó ninguna revolución industrial. Fue, por el contrario, la creación de las máquinas–herramientas la que obligó a revolucionar la máquina de vapor. A partir del momento en que el hombre, en vez de actuar directamente con la herramienta sobre el objeto trabajado, se limita a actuar como fuerza motriz sobre una máquina–herramienta, la identificación de la fuerza motriz con el músculo

humano deja de ser un factor obligado, pudiendo ser sustituido por el aire, el agua, el vapor, etc. Lo que excluye, naturalmente, la posibilidad de que el cambio provoque, como hace con frecuencia, grandes modificaciones técnicas en mecanismos que primitivamente sólo estaban construidos para la fuerza motriz del hombre. Hoy, todas las máquinas que tienen que luchar por imponerse y que, por la finalidad a que se destinan, no son desde luego incompatibles con el empleo en pequeña escala –por ejemplo, las máquinas de coser, las máquinas de elaborar pan etc.–, se construyen para que puedan funcionar movidas bien por; el hombre o bien por una fuerza mecánica.

La máquina de que arranca la revolución industrial sustituye al obrero que maneja una sola herramienta por un mecanismo que opera con una *masa* de herramientas iguales o parecidas a la vez y movida por una sola fuerza motriz, cualquiera que sea la forma de ésta.10 En esto consiste la *máquina*, con la que nos encontramos aquí como elemento simple de la producción maquinizada.

Al ampliarse el volumen de la máquina de trabajo y multiplicarse el número de herramientas con que opera simultáneamente, se hace necesario un mecanismo motor más potente, y a su vez, este mecanismo, para poder vencer y dominar su propia resistencia, exige una fuerza motriz más potente que la humana; aparte de que el hombre es un instrumento muy imperfecto de producción, cuando se trata de conseguir movimientos uniformes y continuos. Cuando el hombre sólo interviene como simple fuerza motriz, es decir, cuando su antigua herramienta ha dejado el puesto a una máquina instrumental, nada se opone a que sea sustituido también como fuerza motriz por las fuerzas naturales. De todas

las grandes fuerzas motrices que nos lega el período manufacturero, la más imperfecta de todas es el caballo; por varias razones: porque los caballos no son siempre disciplinados, por su carestía y por el radio limitado de aplicación de estos animales en las fábricas.11 A pesar de todo esto, el caballo fue la fuerza motriz más extendida durante los años de infancia de la gran industria, como lo atestigua, aparte de las quejas de los agrónomos de aquella época, el hecho de que la fuerza mecánica se siga valorando hasta hoy en caballos ¿le fuerza. El viento era demasiado inconstante e incontrolable, en Inglaterra, cuna de la gran industria, el empleo de la fuerza hidráulica

predominaba ya durante el período manufacturero.

Ya en el siglo XVII se había intentado accionar con *una* sola rueda hidráulica dos torniquetes y dos molinos. Pero resultó que el enorme volumen del mecanismo de trasmisión excedía de la fuerza del agua, y ésta fue una de las causas que movieron a los mecánicos a investigar más a fondo las leyes de la fricción. Por otra parte, las alternativas de la fuerza hidráulica en los molinos que se movían por impulso mediante palancas, dirigió la atención hacia la teoría y la práctica del grado de impulsión,12 que luego había de tener una importancia tan enorme en la gran industria. De este modo, fueron desarrollándose durante el período manufacturero los primeros elementos científicos y técnicos de la gran industria. La máquina de hilar de Arkwright, llamada "Throstless", se movió desde el primer momento por agua. Sin embargo, también el empleo de la fuerza hidráulica como fuerza motriz predominante llevaba aparejadas ciertas dificultades. No podía aumentarse a voluntad ni se podía tampoco subvenir a su escasez, fallaba en ocasiones y, sobre todo, se hallaba sujeta a un sitio fijo.13 Fue la segunda máquina de vapor de Watt, la llamada *máquina doble*, la que introdujo el primer motor cuya fuerza motriz se engendraba en su mismo seno, alimentándola con carbón y agua y cuya potencia era controlable en un todo por el hombre; una máquina móvil, que brindaba un medio de locomoción, susceptible de ser utilizada en las ciudades y no sólo en el campo, como la rueda hidráulica, que permitía concentrar la producción en los centros urbanos en vez de dispersarla por el campo como aquélla,14 máquina universal por sus posibilidades tecnológicas de aplicación y relativamente poco supeditada en su aspecto geográfico a circunstancias de orden local. El gran genio de Watt se acredita en la especificación de la patente expedida a su favor en abril de 1784, en la que su máquina de vapor no se presenta como un invento con fines especiales, sino como un *agente general de la gran industria.* En esta patente se alude a empleos, algunos de los cuales, como el martillo de vapor, por ejemplo, no llegaron a aplicarse hasta más de medio siglo después. Sin embargo, su autor dudaba que la máquina de vapor pudiera llegar a aplicarse a la navegación. Fueron sus sucesores, Boulton y Watt, los que presentaron en 1851, en la exposición industrial de Londres, la gigantesca máquina de vapor para *Ocean steamers.*

Después de convertirse las herramientas de instrumentos del organismo

humano en instrumentos de un aparato mecánico –la máquina–herramienta–, la máquina motriz reviste una forma sustantiva, totalmente emancipada de las trabas con que tropieza la fuerza humana. Con esto, la máquina–herramienta que hemos venido estudiando hasta aquí y que era una máquina aislada, se reduce a un simple *elemento* de la producción a base de maquinaria. Ahora, *una sola* máquina motriz puede accionar *muchas* máquinas de trabajo al mismo tiempo. Y, al multiplicarse las máquinas de trabajo accionadas simultáneamente, crece la máquina motriz y se desarrolla el mecanismo de trasmisión, convirtiéndose en un aparato voluminoso.

Al llegar aquí, hay que distinguir dos cosas: la *cooperación de muchas máquinas semejantes y el sistema de maquinaria.*

En el primer caso, *todo el trabajo se ejecuta por la misma* máquina. Esta realiza las diversas operaciones que el obrero manual ejecutaba con su herramienta, las que realizaba por ejemplo el tejedor con su telar, o bien las que llevaban a cabo diversos obreros manuales con diversas herramientas, ya fuese independientemente o por turno, como miembros de una manufactura.15 Así por ejemplo, en la moderna manufactura de sobres de cartas, un obrero doblaba el papel con la plegadera, otro ponía la goma., un tercero doblaba la solapa sobre la que va estampado el membrete, otro estampaba éste, y así sucesivamente, a través de toda una serie de operaciones parciales, en cada una de las cuales tenía que cambiar de mano cada sobre. Pues bien, hoy una máquina de hacer sobres ejecuta todas estas faenas, haciendo 3,000 sobres, y aun más, en una hora. En la exposición industrial de Londres se presentó en 1862 una máquina americana de bolsas de papel, que cortaba el papel, lo engomaba, lo plegaba y hacía 300 bolsas por minuto. Como se ve, *una sola máquina*, trabajando con diversas herramientas combinadas, ejecuta todo el proceso que en la manufactura se descomponía en varias fases graduales.

Esta máquina puede ser una simple adaptación mecánica de *una* herramienta complicada, o la combinación de diversos instrumentos simples, a los que la manufactura daba vida independientemente. Sea de ello lo que quiera, *en la fábrica*, es decir, en el *taller* basado en la maquinaria, volvemos a encontrarnos con la *cooperación simple*, cooperación que empieza presentándose (sí prescindimos del obrero) *como un conglomerado local de*

diversas máquinas de trabajo que funcionan para un fin semejante y al mismo tiempo. Así, una fábrica textil se crea reuniendo muchos telares mecánicos, y una fábrica de coser concentrando muchas máquinas de costura en el mismo local. Pero, además, existe aquí una *unidad técnica,* puesto que todas estas máquinas uniformes de trabajo reciben simultánea y homogéneamente su impulso de un motor común, por

medio de un mecanismo de trasmisión, que en parte es también común a todas ellas y del que parten correas de trasmisión especiales para cada máquina. Y así como muchas herramientas forman los órganos de una *sola* máquina de trabajo, ahora todas estas máquinas de trabajo funcionan como otros tantos órganos *armónicos del mismo* mecanismo motor.

Mas, para que exista verdadero *sistema de maquinaria* y no una serie de *máquinas independientes,* es necesario que el objeto trabajado recorra diversos procesos parciales articulados entre sí como otras tantas etapas y ejecutados por una cadena de máquinas *diferentes,* pero relacionadas las unas con las otras y que se complementen mutuamente. Aquí, volvemos a encontrarnos con aquella cooperación basada en la división del trabajo característica de la manufactura, pero ahora como *combinación de diferentes máquinas parciales*. Las herramientas específicas de los diversos obreros especializados, por ejemplo –fijándonos en la manufactura lanera–, del que apalea la lana, del que la carda, del que la tritura, del que la hila, etc., se convierten ahora en herramientas de otras tantas máquinas *específi* cas de trabajo, cada una de las cuales constituye un órgano especial creado para una función especial dentro del sistema del mecanismo instrumental combinado. La manufactura aporta al sistema de maquinaría, en aquellas ramas en que primero se introduce, la base *elemental* de la división del trabajo, y, por tanto, de la organización del proceso de producción.16, Sin embargo, inmediatamente se interpone una diferencia sustancial. En la manufactura, los obreros, aisladamente o en grupos, tienen que ejecutar cada proceso parcial específico con sus herramientas. Y si el obrero es asimilado por el proceso de producción, éste ha tenido que adaptarse antes al obrero. En la producción a base de maquinaria desaparece este principio *subjetivo* de división del trabajo. Aquí. el proceso total se convierte en *objetivo,* se examina de por sí, se analiza en las fases que lo integran, y el problema de ejecutar cada uno de los procesos parciales y de articular estos diversos procesos parciales en un

todo se resuelve mediante la aplicación técnica de la mecánica, la química, etc.17 para lo cual, como es lógico, las ideas teóricas han de ser necesariamente corregidas y completadas, ni más ni menos que antes, en gran escala, por la experiencia práctica acumulada. Cada máquina parcial suministra la materia prima a la que le sigue inmediatamente, y como todas ellas trabajan al mismo tiempo, el producto se encuentra constantemente recorriendo las diversas fases del proceso de fabricación, a la par que en el tránsito de una fase de producción a otra. Y así como en la manufactura la cooperación directa de los obreros parciales crea una determinada *proporción numérica*, entre los diversos grupos de obreros, en el sistema orgánico establecido a base de maquinaria el funcionamiento constante de las máquinas parciales en régimen de cooperación crea una *proporción* determinada entre su número, su volumen y su velocidad. La máquina de trabajo combinada, que ahora es un sistema orgánico de *diversas* máquinas *y grupos* de máquinas, es tanto más perfecta cuanto más continuo es su proceso total, es decir, cuanto menores son las interrupciones que se deslizan en el tránsito de la materia prima desde la primera fase hasta la última y, por tanto, cuanto menor es la intervención de la mano del hombre en este proceso y mayor la del mismo mecanismo, desde la fase inicial hasta la fase final. Sí en la *manufactura* el aislamiento de los procesos diferenciados es un principio dictado por la propia división del trabajo, en la *fábrica* ya desarrollada impera el principio de la *continuidad* de los procesos específicos.

Todo sistema de maquinaria, ya se base en la simple cooperación de máquinas de trabajo *de la misma clase*, como ocurre en las fábricas textiles, o en la combinación de máquinas *distintas*, como en las fábricas de hilado, constituye de por sí, siempre y cuando esté impulsado por un motor que no reciba la fuerza de otra fuente motriz, *un gran autómata.* Cabe, sin embargo, que todo el sistema esté movido, por ejemplo, por una máquina de vapor, sin perjuicio de que determinadas máquinas instrumentales reclamen para ciertas operaciones la intervención del obrero, corno ocurría por ejemplo con el movimiento necesario para echar a andar el huso antes de introducirse la *selfacting mule* y ocurre todavía hoy en la hilatura fina; y asimismo puede acontecer que ciertas partes de la máquina hayan de ser manejadas directamente por el obrero, como si se tratase de una herramienta, que era lo que ocurría en la industria de construcción de maquinaria antes *de* convertirse el *slide rest* (una especie de torno) en un mecanismo automático. Tan pronto

como la máquina puede ejecutar sin ayuda del hombre todos los movimientos necesarios para elaborar la materia prima, aunque el hombre la vigile e intervenga de vez en cuando, tenemos un sistema *automático* de maquinaria, susceptible, sin embargo, como es lógico, de constante perfeccionamiento en sus detalles. Así, por ejemplo, el aparato que hace detenerse automáticamente la máquina de hilar en el momento en que se rompe una sola hebra, y la *selfacting stop*, o parada automática del telar a vapor perfeccionado, que entra en acción tan pronto como la canilla de la bobina pierde el hilo, son inventos modernísimos.

Un ejemplo claro de la continuidad de la producción y de la aplicación del principio automático son las modernas fábricas de papel. Sobre la fabricación de papel podemos estudiar en detalle la diferencia existente entre los distintos sistemas de producción a base de medios de producción diversos y el enlace entre las condiciones sociales de producción y aquellos sistemas: la antigua fabricación alemana de papel era prototipo de producción manual, la fabricación holandesa de papel del siglo XVII y la francesa del siglo XVIII, modelos de auténtica manufactura, y la producción papelera moderna de Inglaterra, exponente característico de fabricación automática; además, en China y en la India se conservan todavía dos formas diversas de esta industria con las características de la antigua producción asiática.

Como sistema orgánico de máquinas de trabajo movidas por medio de un mecanismo de trasmisión impulsado por un *autómata central*, la industria maquinizada adquiere aquí su fisonomía más perfecta. La máquina simple es sustituida por un monstruo mecánico cuyo cuerpo llena toda la fábrica y cuya fuerza diabólica, que antes ocultaba la marcha rítmica, pausada y casi solemne de sus miembros gigantescos, se desborda ahora en el torbellino febril, loco, de sus innumerables órganos de trabajo.

Los husos, las máquinas de vapor, etc., existían antes de que existiesen obreros dedicados exclusivamente a fabricar máquinas de vapor, husos, etc., del mismo modo que existían trajes y el hombre iba vestido antes de que hubiese sastres. Sin embargo, los inventos de Vaucanson, Arkwright, Watt, etc., sólo pudieron llevarse a cabo porque aquellos inventores se encontraron ya con una cantidad considerable de obreros mecánicos diestros, suministrados por el período de la manufactura. Parte de estos obreros eran

artesanos independientes de diversas profesiones, y parte operarios concentrados en manufacturas en las que, como hemos dicho, se aplicaba con especial rigor el principio de la división del trabajo. Al multiplicarse los inventos y crecer la demanda de máquinas inventadas, fue desarrollándose más y más la diferenciación de la fabricación de maquinaría en distintas ramas independientes, de una parte, y de otra la división del trabajo dentro de cada manufactura de construcción de máquinas. La base técnica inmediata de la *gran industria* se halla, pues, como vemos en la *manufactura*. Fue ella la que introdujo la maquinaria con que ésta pudo desplazar a la industria manual y manufacturera, en las ramas de producción de que primero se adueñó. De este modo, la industria de maquinaria se fue elevando de un modo espontáneo hasta un *nivel material desproporcionado a sus fuerzas*. Al llegar a una determinada fase de su desarrollo, esta industria no tuvo más remedio que derribar la base sobre la que se venía desenvolviendo y que había ido perfeccionando dentro de su antigua forma, para conquistarse una nueva base más adecuada a su propio régimen de producción. Y así como la máquina suelta no salió de su raquitismo mientras sólo estuvo movida por hombres y el sistema maquinista no pudo desenvolverse libremente mientras las fuerzas motrices conocidas –la tracción animal, el viento e incluso el agua– no fueron sustituidas por la máquina de vapor, la gran industria no se sobrepuso a las trabas que embarazaban su libre desarrollo mientras su medio de producción característico, la máquina, permaneció mediatizado por la fuerza y la pericia personales, es decir en tanto que dependió de la fuerza muscular, la agudeza visual y la virtuosidad manual con que el obrero especializado, en la manufactura, y el artesano, fuera de ella, manejaban sus diminutos instrumentos. Aparte de lo que este origen encarecía las máquinas –circunstancia que se impone al capital como motivo *consciente*–, esto hacía que los avances de la industria ya mecanizada y la penetración de la maquinaria en nuevas ramas de producción dependiesen pura y exclusivamente del desarrollo de una categoría de obreros que, por el carácter sermiartístico de su trabajo, sólo podía aumentar paulatinamente. Al llegar a una determinada fase de desarrollo, la gran industria se hizo, además, *técnicamente* incompatible con su base manual y manufacturera. Crecimiento volumen de las máquinas motrices, de los mecanismos de trasmisión y de las máquinas de trabajo, mayor complicación, mayor variedad y uniformidad más rigurosa del ritmo de sus piezas, al paso que las máquinas–herramientas se iban desprendiendo del modelo manual a que se venían ajustando desde

sus comienzos, para asumir una forma libre, supeditada tan sólo a su función mecánica;18 el desarrollo del sistema automático y el empleo cada vez más inevitable de materiales de difícil manejo, como, por ejemplo, el hierro en vez de la madera: la solución de todos estos problemas, que iban planteándose de una manera elemental y espontánea, tropezaba en todas partes con los obstáculos personales, que el personal obrero combinado en la manufactura no vencía tampoco en el fondo, aunque en parte los obviase. La manufactura no podía lanzar al mercado, por ejemplo, máquinas como la moderna prensa de imprimir, el telar a vapor moderno y la moderna máquina de cardar.

Al revolucionarse el régimen de producción en una rama industrial, ésta arrastra consigo a las otras. Esto que decimos se refiere principalmente a aquellas ramas industriales que, aunque aisladas por la división *social* del trabajo, que hace que cada una de ellas produzca una mercancía independiente, aparecen, sin embargo, entrelazadas como otras tantas fases de un proceso general. Así por ejemplo, la implantación del hilado mecánico obligó a que se mecanizase también la rama textil, y ambas provocaron, a su vez, la revolución químico–mecánica en los ramos de lavandería, tintorería y estampado. La revolución operada en las hilanderías de algodón determinó el invento del *gin* para separar la cápsula de algodón de la semilla, lo que permitió, que la producción algodonera se elevase, corno las circunstancias exigían, al nivel de una producción en gran escala.19 La revolución experimentada por el régimen de producción agrícola e industrial determinó, a su vez, un cambio revolucionario en cuanto a las condiciones *generales* del proceso social de producción, o sea, en cuanto a los *medios de comunicación y transporte.* Como los medios de comunicación y transporte de una sociedad cuyo *pilar* –

para emplear la expresión de Fourier– eran la pequeña agricultura, con su industria casera accesoria, y el artesanado urbano, no podían ya en modo alguno bastar a las necesidades de producción del período manufacturero, con su acentuada división del trabajo social, su concentración de los instrumentos de trabajo y los obreros y sus mercados coloniales, razón por la cual hubieron de transformarse, como en efecto se transformaron, las comunicaciones y medios de transporte legados por el período manufacturero no tardaron en convertirse en una traba insoportable puesta a la gran industria, con su

celeridad

febril de producción, sus proporciones gigantescas, su constante lanzamiento de masas de capital y de trabajo de una a otra órbita de producción y las concatenaciones recién creadas dentro del mercado mundial. De aquí que –aun prescindiendo de la navegación a vela, completamente revolucionada–, el sistema de comunicación y de transporte *se adaptase* poco a poco al régimen de producción de la gran industria por medio de una red de barcos fluviales de vapor, de ferrocarriles, transatlánticos y telégrafos. Por otra parte, las masas gigantescas de hierro que la industria tenía ahora que forjar, soldar, cortar, taladrar y moldear, reclamaban a su vez máquinas ciclópeas que la industria manufacturera de construcción de maquinaria era impotente para crear.

Por todas estas razones, la gran industria no tuvo más remedio que apoderarse de su medio característico de producción, de la máquina, y *producir máquinas por medio de máquinas.* De este modo, se creó su base técnica adecuada y se levantó sobre sus propios pies. En efecto, en los primeros decenios del siglo XIX, al desarrollarse la industria maquinizada, *la maquinaria se fue adueñando* paulatinamente de la *fabricación de máquinas–herramientas. Sin* embargo, fue en estos últimos tiempos cuando la construcción de los grandes ferrocarriles y la navegación transoceánica provocaron la creación de esas *máquinas ciclópeas empleadas para construir los grandes mecanismos motores.*

La condición más esencial de producción que tenía que darse para poder fabricar máquinas mediante máquinas era la existencia de una maquina motriz que pudiese desplegar toda la potencia exigible y que, al mismo tiempo, fuese perfectamente controlable. Esta máquina existía ya: era la máquina de vapor. Sin embargo, había que encontrar el medio de producir mecánicamente las formas geométricas necesarias para las diversas piezas de la máquina: líneas, planos, círculos, cilindros, conos y esferas. Este problema fue resuelto en la primera década del siglo XIX por Henry Maudsley, con su invención del *slide–rest*, (82) que no tardó en convertirse en mecanismo automático, con una modificación de forma que le permitía adaptarse a otras máquinas de construcción y no solamente al torno, para el que primitivamente se había destinado.

Este aparato mecánico no viene a suplir un determinado instrumento, sino la misma *mano del hombre*, en las operaciones en que ésta da al material trabajado, el hierro por ejemplo, una determinada forma, manejando en distintos sentidos diversos instrumentos cortantes. De este modo, se consigue producir las formas geométricas de las distintas piezas de maquinaria,

"con un grado de facilidad, precisión y rapidez que ninguna experiencia acumulada podía prestar a la mano del obrero más diestro".20

Si nos fijamos en la parte de la *maquinaria empleada para la construcción de máquinas* que forma la verdadera *máquina–herramienta*, vemos que en ella reaparece, en proporciones ciclópeas, el antiguo instrumento manual. El operador de la *máquina perforadora*, por ejemplo, es un taladro gigantesco movido por una máquina de vapor, sin el que a su vez, no podrían producirse los cilindros de éstas, ni las prensas hidráulicas. El torno mecánico no es más que una reedición gigantesca del torno corriente; la máquina cepilladora una especie de carpintero de hierro, que trabaja en éste con las mismas herramientas que el carpintero usa para trabajar la madera; el mecanismo que en los astilleros de Londres corta la chapa, una gigantesca navaja de afeitar; el aparato que corta el hierro con la misma facilidad con que el sastre corta el paño, un tijera monstruo, y el martillo de vapor un simple martillo, pero de un– peso tal, que no podría moverlo ni el dios Thor.21

Hay por ejemplo, un martillo de vapor inventado por Nasmyth, que pesa más de 6 toneladas y se descarga con una caída perpendicular de 7 pies sobre un yunque de 36 toneladas. Este martillo pulveriza sin el menor esfuerzo un bloque de granito y es capaz, al mismo tiempo, con una serie de golpes suaves, de clavar una aguja en un trozo de madera blanda.22

Al convertirse en maquinaria, los instrumentos de trabajo adquieren una modalidad material de existencia que exige la sustitución de la fuerza humana por las fuerzas de la naturaleza y de la rutina nacida de la experiencia por una aplicación consciente de las ciencias naturales. En la manufactura, la división y articulación del proceso social del trabajo es *puramente subjetiva*, una simple *combinación* de obreros parciales; en el sistema basado en la maquinaria, la gran industria posee un organismo perfectamente *objetivo* de producción con que el obrero se *encuentra* como una condición material de producción lista y acabada. En la cooperación simple, e incluso en la

cooperación especificada por la división del trabajo, el desplazamiento del obrero *aislado* por el obrero *colectivo* se presenta siempre como algo más o menos casual. La maquinaria, con algunas excepciones a que más adelante nos referimos, sólo funciona en manos del trabajo directamente socializado o colectivo. Por tanto, ahora es la *propia naturaleza del instrumento de trabajo* la que impone como una *necesidad técnica* el *carácter cooperativo* del proceso de trabajo.

2. *Transferencia de valor de la maquinaria al producto*

Como hemos visto, las fuerzas productivas que brotan de la cooperación y de la división del trabajo no le cuestan nada al capital. Son *fuerzas naturales del trabajo social*. Tampoco cuestan nada las fuerzas naturales de que se apropia para los procesos productivos: el vapor, el agua, etc. Pero, así como necesita un pulmón para respirar, el hombre, para poder consumir productivamente las fuerzas de la naturaleza, necesita también algún artefacto "hecho por su mano". Para utilizar

la fuerza motriz del agua se necesita una rueda hidráulica, para emplear la elasticidad del vapor una máquina de vapor, etc.

Y lo mismo que con las fuerzas naturales, acontece con la ciencia. Una vez descubierta, la ley sobre las desviaciones de la aguja magnética dentro del radio de acción de una corriente eléctrica o la de la producción del fenómeno del magnetismo en el hierro circundado de una corriente de electricidad, no cuesta un céntimo.23 Pero, para explotar estas leyes al servicio de la telegrafía, etc., hace falta un aparato complicado y costosísimo. La máquina no desplaza, como veíamos, a la *herramienta*.

Esta, creciendo y multiplicándose, se convierte de instrumento diminuto del organismo humano en instrumento de un mecanismo creado por el hombre. En vez de hacer trabajar al obrero con su herramienta, el capital le hace trabajar ahora con una máquina que maneja ella misma su instrumental. Por tanto, a primera vista es evidente que la gran industria, incorporando al proceso de producción las enormes fuerzas de la naturaleza y las ciencias naturales, tiene que reforzar extraordinariamente la productividad del trabajo, lo que ya no es tan evidente, ni mucho menos, es que esta fuerza productiva reforzada se logre a costa de una intensificación redoblada de trabajo por la

otra parte. La maquinaria, como todo lo que forma parte del *capital constante,* no crea valor, se limita a transferir el valor que ella encierra al producto que contribuye a fabricar. En la medida en que representan un valor propio y en que, por tanto. lo transfieren al producto, las máquinas forman parte integrante del valor del mismo. Lejos de *abaratarlo,* lo que hacen es *encarecerlo* en proporción a su propio valor. Y es indiscutible que, comparadas con los instrumentos de trabajo de la industria manufacturera y manual, la máquina y la maquinaria sistemáticamente desarrollada, *instrumento de trabajo* característico de la gran industria, aumentan de valor en proporciones extraordinarias.

Conviene, en primer término, advertir que la *maquinaria* es absorbida siempre íntegramente por el *proceso de trabajo* y sólo de un modo parcial por el *proceso de valorización*. No añade nunca más valor que el que pierde por término medio mediante el desgaste. En el valor de la máquina y la parte de valor transferida periódicamente por ella al producto, medía, pues, una gran diferencia. O, lo que es lo mismo, media una gran diferencia entre la máquina como elemento *creador de valor* y la máquina como elemento *creador de producto.* Y cuanto mayor es el período durante el cual la misma maquinaria presta servicio reiteradamente en el mismo proceso de trabajo, mayor es esta diferencia. Cierto es que, según hemos tenido ocasión de ver, todo verdadero instrumento de trabajo o instrumento de producción es absorbido íntegramente por el proceso de trabajo, mientras que el proceso de valorización del capital sólo lo absorbe fragmentariamente, en proporción a su desgaste diario medio. Pero, en la maquinaria, esta *diferencia* entre el uso y el desgaste es mucho mayor que en la herramienta, ya que aquélla, por estar hecha de materiales sólidos, es de más larga duración; su empleo, presidido por leyes rigurosamente científicas, permite una mayor economía en el desgaste de sus elementos y medios de consumo; y, finalmente, su campo de producción es *incomparablemente* mayor que el de la herramienta. Sí deducimos de ambas, maquinaria y herramienta, su gasto diario medio, o sea, la parte de valor que añaden al producto por el desgaste medio diario y el consumo de materias auxiliares: aceite, carbón, etc., vemos que ambas actúan *gratis,* como si se tratase de simples fuerzas naturales sin mezcla de trabajo humano. Por tanto, cuanto mayor sea el radio productivo de acción de la maquinaria, comparado con el de la herramienta, mayor será también su margen de funcionamiento *gratuito*. Al llegar a la gran industria, el hombre

aprende a hacer funcionar *gratis* en gran escala, como una fuerza natural, el producto de su trabajo pretérito, ya materializado.24

Al estudiar la cooperación y la manufactura, veíamos que ciertas condiciones generales de producción, como los edificios, etc. se *economizaban* por el empleo en común, comparadas con las condiciones fragmentarias de producción del obrero aislado, y que, por tanto, encarecían menos el producto. En la maquinaria, no es sólo el cuerpo de *una* máquina de trabajo el que se usa y consume por *muchas* herramientas, sino la misma máquina motriz, con una parte del mecanismo de trasmisión, la que se pone al servicio de *muchas máquinas de trabajo conjuntamente*.

Dada la diferencia entre el valor de la maquinaria y la parte del valor transferida a su producto diario, el grado en que esta parte de valor encarezca el producto dependerá, en primer término, del *volumen del producto* mismo, de su extensión. En una conferencia publicada en 1858, Mr. Baines, de Blackburn, calcula que "cada caballo mecánico de fuerza real25 mueve 450 husos *selfacting mule* con sus accesorios, 200 husos `throstle' o 15 telares para 40 *inch cloth*, con sus correspondientes mecanismos de cadenas, cuerdas, etc." Por tanto, el costo diario de un caballo de fuerza de vapor y el desgaste de la maquinaria puesta en movimiento por él, se repartirá, en el segundo caso, entre el producto diario de 450 husos "mule", en el segundo caso entre el de 200 husos "throstle" y en el tercero entre el de 15 telares mecánicos, por donde sólo se transferirá a cada onza de hilado o a cada vara de lienzo una parte insignificante de valor. Y lo mismo, volviendo al ejemplo que poníamos más arriba, sucede con el martillo de vapor. Como su desgaste diario, el consumo diario de carbón, etc., se reparten entre las masas enormes de hierro que trabaja al cabo del día, cada quintal de hierro sólo llevará adherida una parte insignificante de valor; en cambio, la aportación de valor seria muy grande si este instrumento ciclópeo se destinase a clavar agujas.

Por tanto, dado el radio de acción de la máquina de trabajo y, por consiguiente, el número de herramientas que mueve o, si se trata de fuerza, el volumen de ésta, la masa de productos dependerá de la *velocidad* con que trabaje; es decir

–para poner un ejemplo–, de la velocidad con que haga girar los husos o del número de golpes que el martillo descargue en un minuto. Hay, por ejemplo,

martillos colosales que descargan 70 golpes; en cambio, la máquina patentada de forja de Ryder, adaptación al forjado de husos de los martillos de vapor en pequeñas dimensiones, descarga 700 golpes por minuto.

Dada la proporción de valor transferido por la maquinaria al producto, la magnitud de esta parte depende de *su propia magnitud de valor.* 26 Cuanto menos trabajo encierre, menos valor transferirá al producto. Y cuanto menos valor transfiera, más productiva será la máquina, y por tanto, más se acercará su rendimiento al de las fuerzas naturales. La *producción de maquinaria mediante maquinaria* reduce, en efecto, su valor, en proporción a su volumen y eficacia.

Sí hacemos un análisis comparativo de los precios de mercancías fabricadas a mano o en régimen de manufactura y los de mercancías fabricadas a máquina, llegamos, en términos generales, al resultado de que en los productos elaborados a máquina la parte de valor proveniente del *instrumento de trabajo aumenta de un modo relativo y disminuye en términos absolutos.* Dicho en otros términos, su volumen absoluto disminuye, pero aumenta su volumen relativo, es decir su volumen puesto en relación con el valor total del producto, por ejemplo, una libra de hilado.27

Si la producción de una máquina costase tanto trabajo como el que su empleo ahorra, es evidente que con ello no se haría más que operar un simple desplazamiento de trabajo, es decir, que la suma global del trabajo necesario para la producción de una mercancía no disminuiría, ni aumentaría tampoco la fuerza productiva del trabajo. Sin embargo, la diferencia entre el trabajo que la máquina cuesta y el trabajo que ahorra, o el grado de su productividad, no depende, evidentemente, de la diferencia entre su propio valor y el valor de la herramienta que suple. La diferencia subsiste mientras el costo de trabajo de las máquinas, y, por tanto, la parte de valor incorporada por ellas al producto, sean inferiores al valor que el obrero añadiría al objeto trabajado manejando su herramienta. Por consiguiente, la productividad de las máquinas se mide por *el grado en que suplen la fuerza humana de trabajo.* Según los cálculos de Mr. Baines, cada 450 husos "mule", con sus accesorios, movidos por un caballo de vapor, suponen 2 ½ obreros,28 y con cada *selfacting mule spindle,* durante una jornada de trabajo de 10 horas, 2 ½ obreros hilan 13 onzas de hilado por término medio, o sean 365 5 /8 de libras

de hilado semanales. Como se ve, para transformarse en hilado, 366 libras de algodón aproximadamente (para no complicar el cálculo, prescindirnos de los desperdicios) sólo absorben 150 horas de trabajo, o sean 15 jornadas de trabajo de 10 horas; en cambio, con la rueda de hilar, suponiendo que el hilandero manual elabore 13 onzas de hilado en 60 horas, la misma cantidad de algodón absorbería 2,700 jornadas de trabajo de 10 horas, o sean 2 7, 000 horas de trabajo.28 bis Allí donde el viejo método del *blockprinting* o estampado de percal a mano se sustituye por el estampado a máquina, una sola máquina, asistida por un hombre o un chico, estampa en una hora, a cuatro colores, la misma cantidad de tela que antes 200 hombres en el mismo espacio de tiempo.29 Antes de que Eli Whitney inventase en 1793 el *cottongin*, el separar una libra de algodón de la cápsula costaba, por término medio, una jornada de trabajo. Gracias a este invento, se consiguió que un negra desmotase 100 libras de algodón en un día, sin contar los progresos hechos desde entonces por este artefacto. Una libra de fibra de algodón, que antes se producía a 50 centavos, podía venderse así –con mayor ganancia, es decir, incluyendo mayor cantidad de trabajo no retribuido– a 10 centavos. En la India, se emplea para separar la fibra de la semilla un instrumento que es a medias máquina y herramienta: la "churka", con la que un hombre y una mujer limpian 28 libras diarias. Con la

"churka" inventada hace algunos años por el Dr. Forbes, pueden limpiar un hombre y un chico 250 libras al día empleando bueyes, vapor o agua como fuerza motriz, basta con que intervengan unos cuantos chicos y muchachas como *feeders* (es decir, para alimentar la máquina con material). Dieciséis máquinas de éstas movidas por bueyes, ejecutan en un día la tarea que antes exigía, por término medio, 750 personas durante una jornada.29 bis

Ya dijimos que con el arado de vapor la máquina ejecuta en una hora, por 3 peniques o 1/4 de chelín, tanto trabajo como 66 hombres a 15 chelines la hora. Volvamos sobre este ejemplo, para salir al paso de una idea falsa. En efecto, los 15

chelines no son, ni mucho menos, expresión del trabajo incorporado durante una hora por los 66 hombres. Sí la proporción entre la plusvalía y el trabajo necesario es del 100 por 100, estos 66 obreros producirán al cabo de una hora un valor de 30

chelines, aunque las 33 horas se representen para ellos, es decir, para los efectos del salario, en un equivalente de 15

chelines. Por tanto, suponiendo que una máquina cueste tanto corno los salarios anuales de los 150 obreros desplazados por ella, digamos 3,000 libras esterlinas, estas 3,000 libras esterlinas no son, ni mucho menos, la expresión en dinero del trabajo desplegado e incorporado por los 150 obreros al objeto sobre que este trabajo versa, sino solamente *de una parte de su trabajo anual, o* sea, aquella que se representa para ellos mismos en los jornales. En cambio, el *valor en dinero* de la máquina, las 3,000 libras esterlinas, expresa *todo* el trabajo invertido durante su producción, cualquiera que sea la proporción en que este trabajo cree salario para los obreros y plusvalía para el capitalista. Por tanto, si la máquina cuesta *lo mismo* que la fuerza de trabajo que viene a suplir, el trabajo materializado en ella será siempre mucho más pequeño que el trabajo vivo que suple.30

Considerada exclusivamente como *medio de abaratamiento del producto,* el *límite* de aplicación de la maquinaria reside allí donde su propia producción cuesta menos trabajo que el trabajo que su empleo viene a suplir. Sin embargo, para el *capital,* este limite es más estricto. Como el capital no paga el *trabajo invertido,* sino el valor de la fuerza de trabajo aplicada, para él el empleo de la maquinaria tiene su límite en la *diferencia entre el valor de* la *máquina y el valor de la fuerza de trabajo suplida por ella.* Como la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente varia en los distintos países y, dentro de cada país, en las distintas épocas o según las distintas ramas industriales, dentro de cada época; y como, además, el salario real del obrero oscila, siendo unas veces inferior y otras veces superior al valor de su fuerza de trabajo, *la diferencia entre el precio de la maquinaría y el precio de la fuerza de trabajo suplida por ella* pude *variar c* onsiderablemente, aun cuando la *diferencia entre la cantidad de trabajo necesaria para producir la máquina y la cantidad global de trabajo suplida por ésta, sea la misma.* 31 Ahora bien; es la primera diferencia, exclusivamente, la que determina el costo de producción de la mercancía *para* el propio capitalista y la que actúa sobre él, mediante las leyes coactivas de la concurrencia. Así se explica que hoy se produzcan en Inglaterra máquinas que sólo se emplean en Norteamérica, del mismo modo que Alemania inventó, en los siglos XVI y XVII máquinas que sólo tenían salida

en Holanda y que Francia, en el siglo XVIII, aportó ciertos inventos explotados solamente en Inglaterra. En países desarrollados ya de antiguo, la aplicación de las máquinas a ciertas ramas industriales provoca en otras ramas una superabundancia tal de trabajo *(redundancy of labour,* la llama Ricardo), que, al descender el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, *impide* el uso de maquinaria en estas industrias, llegando incluso, no pocas veces, a hacerlo *imposible,* desde el punto de vista del capital, ya que las ganancias de éste no provienen precisamente de la disminución del trabajo *aplicado,* sino de la del trabajo *retribuido.* En ciertas ramas de la *manufactura lanera* inglesa se ha reducido bastante, durante estos últimos años, el trabajo infantil, llegando casi a desplazarse en algunos puntos. ¿Por qué? La ley fabril obligaba a implantar un doble turno de niños, unos con 6 y otro con 4 horas de trabajo, o ambos con 5. Pero los padres se resistían a vender los *half–timers* (obreros a media jornada) más baratos que antes los *full–timers* (obreros a jornada entera).

He ahí *por qué* los *half–timers* hubieron de ser sustituidos por máquinas.32 Antes de que se prohibiese el trabajo de las mujeres y los niños (menores de 10 años) en las minas, el capital –fiel siempre a su decálogo de moral, y sobre todo a su Libro Mayor– se las arreglaba para hacer trabajar en el interior de las minas, principalmente las de bulla, revueltas no pocas veces con los hombres, a mujeres y muchachas desnudas, y no acudió a la maquinaria hasta que no se proclamó la prohibición de estos trabajos. Los yanquis han inventado máquinas para picar piedra. Los ingleses no las utilizan porque al

"desdichado" ("wretch" es un término técnico de la economía política inglesa para designar al bracero agrícola) que ejecuta este trabajo se le paga una parte tan insignificante de su labor, que la maquinaria no haría más que *encarecer* la producción para el capitalista.33 En Inglaterra se emplean todavía, de vez en cuando, por ejemplo, para sirgar los botes de los canales, *mujeres* en vez de caballos,34 porque el trabajo necesario para la producción de caballos y máquinas representa una cantidad matemáticamente dada y, en cambio, el sostenimiento de esas mujeres que forman parte de la población sobrante está por debajo de todos los cálculos. Por eso en ningún país del mundo se advierte un derroche más descarado de fuerza humana para trabajos ínfimos que en Inglaterra, que es el país de la maquinaria.

3. *Consecuencias inmediatas de la* industria mecanizada para el obrero

La gran industria tiene su punto de arranque, como hemos visto, en la revolución operada en los instrumentos de trabajo, y, a su vez, los instrumentos de trabajo transformados cobran su configuración más acabada en el sistema articulado de maquinaria de la fábrica. Pero, antes de ver cómo se alimenta este organismo objetivo con material humano, hemos de examinar algunas de las repercusiones generales de esa revolución sobre el propio obrero.

a) Apropiación por el capital de las fuerzas de trabajo excedentes.

El. trabajo de la mujer y del niño

La maquinaria, al hacer inútil la fuerza del músculo, *permite* emplear *obreros sin fuerza muscular* o sin un desarrollo físico completo, que posean, en cambio, una gran flexibilidad en sus miembros. El *trabajo de la mujer y del niño* fue, por tanto, el primer grito de la aplicación *capitalista* de la maquinaria. De este modo, aquel instrumento gigantesco creado para eliminar trabajo y obreros, se convertía inmediatamente en medio de *multiplicación del número de asalariados*, colocando a todos los individuos de la familia obrera, sin distinción de edad ni sexo, bajo la dependencia inmediata del capital. Los trabajos forzados al servicio del capitalista vinieron a invadir y usurpar, no sólo el lugar reservado a los juegos infantiles, sino también el puesto del trabajo libre dentro de la esfera doméstica y, a romper con las barreras morales, invadiendo la órbita reservada incluso al mismo hogar.35

El *valor de la fuerza de* trabajo no se determinaba ya por el tiempo de trabajo necesario para el sustento del obrero adulto individual, sino por el tiempo de trabajo indispensable para el sostenimiento de la familia obrera. La maquinaria, al lanzar al mercado de trabajo a todos los individuos de la familia obrera, distribuye entre toda su familia el valor de la fuerza de trabajo de su jefe. Lo que hace, por tanto, es *depreciar* la fuerza de trabajo del individuo. Tal vez el comprar una familia parcelada, por ejemplo, en 4 fuerzas de trabajo, cueste más de lo que costaba antes comprar la fuerza de trabajo del cabeza de familia: pero, a cambio de esto, el patrono se encuentra con 4 jornadas de trabajo en vez de una, y el precio de todas ellas disminuye en comparación con el exceso de trabajo excedente que suponen 4 obreros en

vez de uno solo. Ahora, son cuatro personas las que tienen que suministrar al capital trabajo y trabajo excedente para que viva una familia. Como se ve, la maquinaria amplia desde el primer momento, no sólo el *material humano de explotación*, la verdadera cantera del capital,36

sino también su *grado de explotación*.

Las máquinas revolucionan también radicalmente la base formal sobre la que descansa el régimen capitalista: el *contrato* entre el patrono y el obrero. Sobre el plano del cambio de mercancías *era* condición primordial que el capitalista y el obrero se enfrentasen *como personas libres*, como poseedores independientes de mercancías: el uno como poseedor de dinero y de medios de producción, el otro como poseedor de fuerza de trabajo. Ahora, el capital compra seres carentes en todo o en parte de personalidad. Antes, el obrero vendía su propia fuerza de trabajo, disponiendo de ella como individuo formalmente libre. Ahora, vende a su mujer y a su hijo. Se convierte en esclavista.37 En efecto, la demanda de trabajo infantil se asemeja, incluso en la forma, a la demanda de esclavos negros y a los anuncios que solían publicar los periódicos norteamericanos. Me llamó la atención –dice, por ejemplo, un inspector fabril inglés un anuncio publicado en el periódico local de las ciudades manufactureras más importantes de mi distrito, que decía literalmente así: *Se necesitan de 12 a 20*

muchachos no demasiado jóvenes, que puedan pasar por chicos de 13 años. Jornal, 4 chelines a la semana. Informes, etc.38

La frase "que puedan pasar por chicos de 13 años" se refiere a una norma de la ley fabril por la que se prohibía que *los muchachos menores de 13 años* trabajasen más de 6 horas. Un médico con título oficial para ello *(certifying surgeon)* debía certificar su edad. Por eso el fabricante solícita muchachos que *aparenten* tener trece años cumplidos. Según confesión de los propios inspectores de fábricas, el descenso, a veces verdaderamente repentino, que en las estadísticas inglesas de los últimos 20 años sorprende en cuanto a las cifras de los muchachos menores de 13 años empleados en las fábricas, era en gran parte obra de los médicos encargados de certificar, los cuales registraban la edad de los niños plegándose a la codicia de explotación de los capitalistas y a las necesidades de los padres. En el célebre distrito londinense de Berthrial Green se celebraba todos los lunes y martes, por las mañanas, un

mercado público, en el que niños de ambos sexos, de 9 años para arriba, se ofrecían en alquiler a las manufacturas sederas de Londres. "Las condiciones normales son: 1 chelín y 8 peniques a la semana (para los padres) y 2 peniques y té para mí." Los contratos sólo rigen por semanas. Las escenas que se presencian y el lenguaje que se escucha en este mercado son algo verdaderamente bochornoso.39 En Inglaterra, se da todavía el caso de que las mujeres quiten de la Workhouse a sus hijos, para alquilarlos al primer comprador que se presente, por 2 chelines y 6 peniques a la semana.40 Pese a la legislación vigente, en la Gran Bretaña hay todavía, en la actualidad, 2,000 muchachos, cuando menos, vendidos por sus propios padres como máquinas deshollinadoras vivientes (a pesar de existir maquinas para sustituirlos).41 La revolución operada por la maquinaria en punto a la *relación jurídica* entre comprador y vendedor de la fuerza de trabajo, haciendo perder a esta transacción hasta la *apariencia de un contrato* entre personas libres, habría de brindar más tarde al parlamento inglés la *excusa* jurídica para justificar la intromisión del estado en el régimen de las fábricas. Cada vez que la ley fabril interviene para limitar a 6 horas la duración del trabajo infantil en ramas industriales que hasta entonces venían siendo libres, el fabricante clama lastimeramente: Muchos padres quitan a sus hijos de las industrias reglamentadas para venderlos a aquellas en las que impera todavía la "libertad de trabajo", es decir, donde los niños menores de 13 años se ven *obligados* a trabajar como los adultos y donde, por tanto, los precios son también mayores. Pero, como el capital es por naturaleza un *nivelador,* como impone en todas las esferas de producción, como derecho humano innato, la *igualdad* en las condiciones de explotación del trabajo; la restricción legal del trabajo infantil implantada en una rama industrial determina inmediatamente su implantación en las demás.

Ya hemos hablado de la *degeneración física* de los niños y jóvenes, de las mujeres obreras a quienes la maquinaria somete a la explotación del capital, directamente en las fábricas que brotan sobre la base de las máquinas, e indirectamente *en todas las demás ramas industriales.* Por tanto, aquí solo nos detendremos en un punto: la *enorme mortalidad de niños de obreros en edad temprana.* En Inglaterra hay 16 distritos en los que, de cada 100,000 niños que nacen mueren al cabo del año, por término medio, 9,000 (en uno de estos distritos, la cifra media es de 7,047 solamente), 24 distritos en los que la cifra de mortalidad es superior a 10,000. pero inferior a 11,000; 39 distritos,

en los que oscila entre 11,000 y 12,000; 48

distritos en los que excede de 12,000 sin llegar a 13,000; 22 distritos en los que excede de 20,000; 25 distritos en los que la mortalidad rebasa la cifra de 21,000; 17, en los que excede de 22,000; 11, en los que pasa de 23,000; en Hoo, Wolverhampton, Ashtonunder–Line y Preston, la mortalidad infantil pasa de 24,000; en Nottingham, Stockport y Bradford,

rebasa la cifra de 25,000; en Wisbeach, la de 26,000 y en Manchester la de 26,125.42 Según demostró una investigación médica oficial abierta en 1861, estas elevadas cifras de mortalidad se deben principalmente, si prescindimos de circunstancias de orden local, al *trabajo de las madres fuera de casa,* con el consiguiente abandono y descuido de los niños, alimentación inadecuada e insuficiente de éstos, empleo de narcóticos, etc., aborrecimiento de los niños por sus madres, seguido de abundantes casos de muerte provocada por hambre, envenenamiento, etc.43 En los distritos agrícolas, "donde el número de mujeres que trabajan alcanza la cifra mínima, la cifra de mortalidad es la más baja".44 Sin embargo, la comisión investigadora de 1861 llegó a la conclusión inesperada de que en algunos distritos puramente agrícolas situados junto al mar del Norte el coeficiente de mortalidad de niños menores de un año, alcanzó casi la cifra de los distritos fabriles de peor fama. El Dr. Julian Hunter fue encargado de investigar sobre el terreno este fenómeno. Su informe figura anejo al *VI Report on Public Health*.45 Hasta entonces, se había supuesto que el paludismo y otras enfermedades características de comarcas bajas y pantanosas diezmaban la población infantil. Esta investigación condujo precisamente al resultado contrario, a saber:

"que la *misma causa* que eliminaba el paludismo, o sea, la transformación de los suelos pantanosos en invierno y pastizales en verano en fecunda tierra triguera, era la que provocaba la extraordinaria mortalidad infantil".46 Los setenta médicos en ejercicio interrogados por el Dr. Hunter en aquellos distritos, se manifestaron con "maravillosa unanimidad" acerca de este punto. ¿Qué ocurría? La revolución operada en el cultivo de la tierra llevaba aparejado el *sistema industrial*. "Un individuo que recibe el nombre de *gangmeister y* que alquila las cuadrillas en bloque, pone a disposición del arrendatario de las tierras, por una determinada suma de dinero, un cierto número de mujeres casadas, mezcladas en *cuadrillas* con muchachas y

jóvenes. No pocas veces, estas cuadrillas se trasladan a muchas millas de distancia de sus aldeas; de amanecida y al anochecer, se les suele encontrar por los caminos; las mujeres, vestidas con falda corta y blusas, con botas y a veces con pantalones, son muy fuertes y sanas de aspecto, pero están corrompidas por este desorden habitual de su vida y se muestran insensibles a las fatales consecuencias que su predilección por este oficio activo e independiente acarrea para sus niños, abandonados en la casa".47 Todos los fenómenos característicos de los distritos se repiten aquí, dándose en un grado todavía mayor los infanticidios secretos y el empleo de narcóticos para apaciguar a los niños.48 "Mí experiencia de los males que causan –dice el Dr. Simon, funcionario médico del Privy–Council inglés y redactor en jefe de los 'Informes sobre Public Health'–, disculpa la profunda repugnancia con que contemplo *todo lo* que sea dar trabajo *industrial* en amplia escala a las mujeres adultas."49 "Realmente" –exclama en un informe oficial el inspector fabril R. Baker–, será una dicha para los distritos manufactureros de Inglaterra el día en que se *prohiba* a toda mujer casada y con hijos trabajar en alguna fábrica."50

La *depauperación moral* a que conduce la explotación capitalista del trabajo de la mujer y el niño ha sido descrita tan concienzudamente por F. Engels en su obra la *Situación de la clase obrera en Inglaterra*, y por otros autores, que me limitaré a recordarla aquí. La *degeneración intelectual*, producida artificialmente por el hecho de convertir a unos seres incipientes en simples máquinas para la fabricación de plusvalía –degeneración que no debe confundirse, ni mucho menos, con ese estado elemental de incultura que deja al espíritu en barbecho sin corromper sus *dotes de desarrollo* ni *su fertilidad natural*–, obligó por fin al parlamento inglés a decretar la enseñanza elemental como *condición legal* para el consumo

"productivo" de niños menores de 14 años, en todas aquellas industrias sometidas a la ley fabril. En la frívola redacción de las llamadas *cláusulas de educación* de las leyes fabriles, en la carencia de aparato administrativo adecuado, que, en gran parte, convierte en consigna ilusoria este deber de enseñanza, en la oposición desplegada por los patronos contra *esta* misma ley de enseñanza y en las artimañas y rodeos a que acuden para infringirla, resplandece una vez más el espíritu de la producción capitalista. "El único que merece censura es el legislador, por haber promulgado una ley ilusoria

(delusive law) , que, aparentando velar por la educación de los niños, no contiene una sola norma que garantice la consecución del fin propuesto. Lo único que en ella se dispone es que se encierre a los niños durante un determinado número de horas (tres) al día, entre las cuatro paredes de un cuarto llamado escuela y que el patrono presente todas las semanas un certificado que lo acredite, firmado por una persona con nombre de maestro o maestra.51 Antes de promulgarse la ley fabril enmendada de 1844, eran bastante frecuentes los certificados escolares extendidos por maestros o maestras que firmaban con una cruz, por no saber ellos mismos escribir: "Visitando una de las escuelas que extendían estos certificados, me sorprende tanto la ignorancia del maestro, que le pregunté: Perdone, ¿sabe usted acaso leer? He aquí su respuesta: "Sí, un poco." Y, queriendo justificarse, añadió: "Desde luego, sé más que mis discípulos." Durante el período preparatorio de la ley de 1844, los inspectores fabriles denunciaron el estado deplorable de los lugares llamados escuelas, cuyos certificados se veían obligados a admitir como válidos según la ley. Todo lo que pudieron conseguir con sus protestas fue que desde 1844 "los datos del certificado escolar se llenasen de puño y letra del maestro y fuesen firmados por él con su nombre y apellido".52

Sir John Kincaid, inspector fabril de Escocia, relata en sus informes experiencias oficiales semejantes. "La primera escuela que visitamos estaba regentada por una señora llamada Mrs. Ann Killin. Como yo le pidiera que deletrease su nombre, torció el gesto y comenzó por la letra C. corrigiéndose enseguida, dijo que su nombre comenzaba con K. Al examinar su firma en los libros de certificados escolares, advertí, sin embargo, que no escribía su nombre con ortografía uniforme; por

otra parte, su escritura no dejaba lugar a la menor duda respecto a su incapacidad para la enseñanza. Además, ella misma confesó que no sabía llevar el registro... En otra escuela, me encontré con un local de 15 pies de largo por 10 de ancho, en el que se hacinaban 75 niños que emitían una serie de sonidos ininteligibles."53 "Pero no es sólo el abuso de que se extiendan certificados escolares a niños a quienes no se suministra la menor enseñanza; en muchas escuelas en que el maestro es hombre competente, sus esfuerzos se estrellan casi en absoluto contra una mescolanza caótica de muchachos de todas las edades, desde los 13 años para arriba. La retribución del maestro, mísera en el mejor de los casos, depende del número de peniques recibidos, y

para que éste aumente no hay más remedio que hacinar en un cuartucho al mayor número posible de muchachos. Añádase a esto el exiguo menaje escolar, la escasez de libros y demás material de enseñanza y el efecto depresivo que necesariamente tiene que ejercer sobre los pobres niños el aire confinado y asqueroso de aquellos locales. He visitado muchas escuelas de éstas, en las que he visto filas enteras de niños en la mayor ociosidad; esto es lo que certifican como escolaridad esos señores, y estos niños son los que figuran como educados en las estadísticas ofíciales."54

En Escocia, los fabricantes se las arreglan para excluir de sus fábricas a los niños sujetos al deber de escolaridad. "Esto basta para demostrar el *gran desprecio que los patronos sienten por las cláusulas educativas."* 55 Este desprecio toma carácter a la par grotescos y espantosos en las *fábricas de estampado de percal,* etc., reglamentadas por una ley fabril especial. Según las disposiciones de la ley, "todo niño, antes de entrar a trabajar en una de estas fábricas, deberá asistir a la escuela durante 30 días por lo menos y en número mínimo de 150 horas en un plazo de 6 meses, los cuales habrán de preceder inmediatamente al primer día que trabaje. Durante todo el tiempo que trabaje en la fábrica, deberá acudir también a la escuela durante un período de 30 días y 150 horas por espacio de 6 meses... Las clases deberán darse entre 8 de la mañana y 6 de la tarde. No podrá contarse como parte de las 150 horas prescritas ninguna asistencia de menos de 2 ½ horas o de más de 5 en el mismo día. En circunstancias normales, los niños habrán de asistir a la escuela mañana y tarde durante 30 días, por espacio de 5 horas al día, y transcurrido este plazo de un mes y, alcanzada la cifra total reglamentaría de 150

horas, cuando hayan dado todo el libro, para decirlo en su lenguaje, volverán a la fábrica, donde permanecerán otros 6

meses, hasta que se cumpla un nuevo plazo de asistencia a la escuela, a la que deberán acudir nuevamente hasta repasar de nuevo todo el libro... Entre estos muchachos, hay muchísimos que, habiendo asistido a la escuela las 150 horas reglamentarias, al volver a ella después de los 6 meses de fábrica, están como cuando empezaron... Han perdido, naturalmente, todo lo que habían ganado con su asistencia anterior a la escuela. En otros talleres de estampado, la asistencia a la escuela se supedita por entero a las necesidades industriales de

la fábrica. Durante cada período de 6 meses, se completa el número reglamentario de horas mediante pagos a cuenta de 3 a 5 horas de una vez, diseminadas a lo mejor a lo largo de 6

meses. Así, por ejemplo, un día los chicos asisten a la escuela de 8 a 11 de la mañana, al día siguiente de 1 a 4 de la tarde; después de permanecer ausentes de las clases durante una serie de días, vuelven a presentarse en la escuela de repente de 3

a 6 de la tarde; siguen asistiendo a ella tal vez durante 3 ó 4 días seguidos, o acaso una semana entera, y desaparecen nuevamente por 3 semanas o por todo un mes y vuelven a aparecer durante algunos días perdidos o en horas ahorradas, cuando da la coincidencia de que el patrono no los necesita; de este modo, los chicos se ven zarandeados *(buffeted)* de la escuela a la fábrica y de la fábrica a la escuela hasta completar la suma de las 150 horas reglamentarias."56 Al abrir las puertas de las fábricas a las mujeres y los niños, haciendo que éstos afluyan en gran número a las filas del personal obrero combinado, la maquinaria rompe por fin la resistencia que el obrero varón oponía aún, dentro de la manufactura, al despotismo del capital.57

b) Prolongación de la jornada de trabajo

Si la maquinaria es el instrumento más formidable que existe para intensificar la productividad del trabajo, es decir, para *acortar el tiempo de trabajo* necesario en la producción de una mercancía, *como depositaría del capital,* comienza siendo, en las industrias de que se adueña directamente, el medio más formidable para *prolongar la jornada de trabajo* haciéndola rebasar todos los limites naturales. De una parte, crea *nuevas condiciones,* que *permiten al capital* dar rienda suelta a esta tendencia constante suya, y de otra, *nuevos motivos* que acicatean su avidez de trabajo ajeno.

En primer lugar, en la maquinaria cobran independencia la dinámica y el funcionamiento del *instrumento de trabajo frente al obrero.* Aquél se convierte, de suyo, en un *perpetuum mobile,* que produciría y seguiría produciendo ininterrumpidamente si no tropezase con ciertas barreras naturales en sus auxiliares humanos: su debilidad física y su obstinación. Considerado como *capital –y* en función de tal es como el autómata–, la maquinaria encuentra en el capitalista conciencia y voluntad. Las máquinas

nacen, pues, dotadas de la tendencia a reducir a la mínima resistencia las barreras naturales reacias, pero elásticas, que les opone el hombre.58 Esta resistencia tiende, además, a ceder ante la aparente facilidad del trabajo para la máquina y ante la intervención del elemento femenino e infantil, más adaptable y flexible.59

Como sabemos, la productividad de la maquinaria está en razón inversa a la magnitud de la parte de valor que transfiere al producto. Cuanto mayor sea el período durante el que funciona, tanto mayor será también la masa de productos entre los que se distribuya el valor por ella incorporado, y menor la parte que añada a cada mercancía. Ahora bien; es evidente que el período activo de vida de la maquinaria depende de la *magnitud de la* jornada *de trabajo* o duración del proceso diario de trabajo, multiplicada por el *número de días* durante los cuales se repite este proceso.

El desgaste de la maquinaria no corresponde con exactitud matemática, ni mucho menos, al tiempo durante el cual se la tiene funcionando. Y, aun supuesto esto, una máquina que funcionase durante 7 años y medio, por espacio de 16 horas al día, abarcaría un período de producción igualmente grande y no añadiría al producto total más valor que si trabajase durante 15 años a razón de 8 horas diarias solamente. No obstante, en el primer caso el valor de la máquina se reproduciría con doble rapidez que en el segundo supuesto, y el primer capitalista se embolsaría en 7 años y medio la misma cantidad de plusvalía que el segundo en 15.

El desgaste material de toda máquina es doble. Uno proviene del uso, como en el caso de las monedas, que se desgastan al circular de mano en mano; otro procede de su inacción, como la espada inactiva, que se oxida en la vaina. Este segundo desgaste responde a la acción corrosiva de los elementos. El primero está más o menos en razón *directa* con el uso de las máquinas; el segundo, hasta cierto punto, opera en razón *inversa*.60

Pero, además del desgaste material, toda máquina se halla sujeta a lo que podemos llamar *desgaste moral*. Las máquinas pierden en *valor de cambio* en la medida en que pueden reproducirse máquinas de la misma construcción a un precio más barato o construirse otras mejores que les hagan la competencia.61 Tanto en uno como en otro caso, el valor de una máquina, por nueva y fuerte que sea todavía, no se determina ya por el tiempo de

trabajo efectivamente materializado en ella, sino por el tiempo de trabajo necesario para reproducirla o para reproducir otra máquina mejor. Es decir, que la máquina queda más o menos *depreciada.* Cuanto más corto sea el período durante el cual se reproduzca su valor total, menor será el riesgo de desgaste moral, y cuanto más larga sea la jornada de trabajo, más corto será aquel período. Al implantarse la maquinaria en una rama cualquiera de producción, se ponen en práctica, uno tras otro, toda una serie de métodos nuevos para conseguir su reproducción en condiciones de mayor baratura,62 y toda una serie de reformas, que no afectan solamente a piezas o aparatos sueltos, sino a su construcción en bloque. Por eso es durante el *primer* período de su vida cuando *este motivo especial* de prolongación de la jornada de trabajo actúa de un modo más agudo.63

Bajo condiciones idénticas y con una jornada dada de trabajo, la explotación de un *número doble de obreros* supone la duplicación de la parte de capital constante invertida en maquinaria y edificios y de la empleada en materias primas, materias auxiliares, etc. *Prolongando la jornada de trabajo,* se extiende la escala de la producción sin alterar la parte de capital invertida en maquinaria y edificios.64 Por tanto, no sólo aumenta la plusvalía, sino que disminuyen *los desembolsos* necesarios para su explotación, Claro está que esto ocurre sobre poco más o menos siempre que se prolonga la jornada de trabajo, pero aquí tiene una importancia decisiva, pues la parte de capital convertida en instrumentos de trabajo pesa siempre más.65 En efecto, al desarrollarse la industria explotada a base de maquinaria hace que, de un lado, aumente cada vez más el capital invertido en una forma que, de una parte, hace que sea constantemente *valorizable,* mientras que de otra *pierde* valor de uso y valor de cambio tan pronto como se interrumpe su contacto con el trabajo vivo. "Sí un campesino

–adoctrina Mr. Ashworth, magnate algodonero inglés, al profesor Nassau W. Senior– deja la pala, quedará improductivo durante este período un capital de 18 peniques. En cambio, si uno de nuestros hombres –es decir, uno de los obreros de su fábrica– abandona el trabajo, *deja improductivo un capital* que ha costado 100,000 *libras esterlinas*."66 ¡Imagínese el lector, *paralizar,* aunque sólo sea por un instante, un capital que ha costado 100,000 libras esterlinas! ¡Realmente, clama al cielo que ninguno de *nuestros hombres* piense en abandonar *jamás* el trabajo! El volumen cada vez mayor de la

maquinaria hace

" *deseable*", como advierte el profesor adoctrinado por el fabricante, una *prolongación* creciente de la *jornada de trabajo*.67

La máquina produce *plusvalía relativa* no sólo porque *deprecia* directamente la fuerza de trabajo, abaratándola además indirectamente, al abaratar las mercancías que entran en su reproducción, sino también porque en sus primeras aplicaciones esporádicas convierte el trabajo empleado por su poseedor en trabajo *potenciado*, exalta el valor social del producto de la máquina por encima de su valor individual y permite así al capitalista suplir el valor diario de la fuerza de trabajo por una *parte* más pequeña de valor de su producto diario. Durante este *período de transición*, en que la explotación de las máquinas constituye una especie de monopolio, las ganancias tienen un carácter extraordinario, y el capitalista procura, como es lógico, apurar bien esta "luna de miel", *prolongando la jornada de trabajo* todo lo posible. Cuanto más se gana, más crece el hambre de ganancia.

Al *generalizarse* la maquinaria en una rama de producción, el valor social del producto elaborado por medio de máquinas desciende al nivel de su valor individual y se impone la ley de que *la plusvalía no brota de las fuerzas de trabajo que el capitalista suple por medio de la máquina, sino de aquellas que la atienden*. La plusvalía sólo nace de la *parte variable del capital*, y ya sabemos que la *masa de plusvalía* está determinada por dos factores: la *cuota de plusvalía* y el

número de obreros simultáneamente empleados. Dada la duración de la jornada de trabajo, la cuota de plusvalía depende de la proporción en que la jornada de trabajo se descompone en trabajo necesario y trabajo excedente. A su vez, el número de obreros simultáneamente empleados depende de la proporción entre el capital variable y el constante. Ahora bien, es evidente que el empleo de máquinas, cualquiera que sea la medida en que, intensificando la fuerza productiva del trabajo prolongue el trabajo excedente a costa del trabajo necesario, sólo consigue este resultado *disminuyendo el número* de los obreros colocados por un *determinado capital*. Convierte una parte del capital que venia siendo *variable*, es decir, que venía invirtiéndose en fuerza de trabajo viva, en maquinaria, o, lo que tanto vale, en capital constante que, por serlo, no rinde plusvalía. De dos obreros, por ejemplo, no

podrá sacarse jamás tanta plusvalía como de 24. Aunque cada uno de estos 24 obreros sólo aporte una hora de trabajo excedente de las 12 de la jornada, todos ellos juntos aportarán *24 horas de trabajo excedente*, es decir, el mismo número de horas a que asciende el *trabajo total* de los dos obreros. Como se ve, la aplicación de maquinaria para la producción de plusvalía adolece de una *contradicción inmanente*, puesto que de los dos factores de la plusvalía que supone un *capital de magnitud dada*, uno de ellos, la cuota de plusvalía, sólo *aumenta* a fuerza de *disminuir* el otro, el número de obreros. Esta contradicción inmanente se manifiesta tan pronto como, al generalizarse el empleo de la maquinaria en una rama industrial, el valor de las mercancías producidas mecánicamente se convierte en valor social regulador de todas las mercancías del mismo género; y esta contradicción es la que empuja, a su vez, al capital, sin que él mismo lo sepa,68 a *prolongar* violentamente *la jornada de trabajo*, para *compensar* la disminución del *número proporcional* de obreros explotados con el aumento, no sólo del trabajo excedente relativo, sino también del *trabajo excedente absoluto*.

Por tanto, si, de una parte, el *empleo capitalista de la maquinaria* crea nuevos motivos poderosos que determinan la prolongación desmedida de la jornada de trabajo, a la par que revoluciona los mismos *métodos de trabajo* y el *carácter del organismo social de trabajo* en términos que rompen la *resistencia* que a esta tendencia se opone, de otra parte, poniendo a disposición del capital sectores de la clase obrera que antes le eran inaccesibles y dejando en la calle a los obreros desplazados por la máquina, produce una *población obrera sobrante*,69 que no tiene más remedio que someterse a la ley impuesta por el capital. Así se explica ese singular fenómeno que nos revela la historia de la industria moderna, consistente en que la máquina eche por tierra todas las barreras morales y naturales de la jornada de trabajo. Y así se explica también la paradoja económica de que el recurso más formidable que se conoce para *acortar la jornada de trabajo* se trueque en el medio más infalible para convertir *toda la vida* del obrero y de su familia en tiempo de trabajo disponible para la explotación del capital. "Si las herramientas –soñaba Aristóteles, el más grande de los pensadores de la Antigüedad–, obedeciendo a nuestras órdenes o leyendo en nuestros deseos, pudiesen ejecutar los trabajos que les están encomendados, como los artefactos de Dédalo, que se movían por sí solos, o los trípodes de Hefestos, que marchaban por su propio impulso al trabajo sagrado; si *las canillas de los*

tejedores tejiesen ellas solas, como esos mecanismos, el maestro no necesitaría auxiliares ni el señor esclavos."70 Y Antipatros, un poeta griego de la época de Cicerón, saludaba el invento del *molino de agua* para triturar el trigo, forma elemental de la maquinaria de producción, como al libertador de las esclavas y creador de la edad de oro.71 "¡Los paganos, ah, los paganos!" Ellos, como ha descubierto el ingenioso Bastiat y ya había entrevisto antes que él, con su listeza todavía mayor, MacCulloch, no sabían una palabra de economía política ni de cristianismo. No sabían, entre otras cosas, que la máquina era el recurso más infalible para prolongar la jornada de trabajo. Ellos disculpaban acaso la esclavitud de unos como medio para facilitar el pleno desarrollo humano de otros, pero carecían todavía de ese órgano específicamente cristiano que permite predicar la esclavitud de las masas para que unos cuantos arribistas zafios o semicultos se conviertan en "eminent spinners", "extensive sausage makers" o "influential shoc black dealers".(84) c) Intensificación del trabajo

La *prolongación desmedida de la jornada de trabajo* que trae consigo la maquinaria puesta en manos del capital, provoca al cabo de cierto tiempo, como hemos visto, una *reacción* de la sociedad, amenazada en su nervio vital, y esta reacción acaba imponiendo una *jornada normal de trabajo limitada por la ley*. Y ésta, a su vez, hace que se desarrolle y adquiera importancia decisiva un fenómeno con el que ya hubimos de encontrarnos más atrás, a saber: la *intensificación del trabajo.* Cuando analizábamos la plusvalía absoluta, nos preocupábamos primordialmente de la *magnitud extensiva del trabajo*, dando por supuesto su grado de intensidad. Aquí, veremos cómo la magnitud extensiva se *trueca* en *intensiva* o en *magnitud de grado.*

Es evidente que, al progresar la maquinaria, y con ella la experiencia de una clase especial de obreros mecánicos, aumenta, por *impulso natural*, la velocidad y, por tanto, la intensidad del trabajo. En Inglaterra, la *prolongación de la jornada de trabajo* avanza durante medio siglo paralela y conjuntamente con la *intensidad del trabajo* fabril. Sin embargo, pronto se comprende que, en un trabajo en que no se trata de paroxismos pasajeros, sino de una labor uniforme y rítmica,

repetida día tras día, tiene que sobrevenir necesariamente un punto, un nudo,

en que la prolongación de la jornada de trabajo y la intensidad de éste se excluyan recíprocamente, de tal modo que la primera sólo pueda conciliarse con un grado más débil de intensidad y la segunda sólo sea variable acortando la jornada de trabajo. Tan pronto como el movimiento creciente de rebeldía de la clase obrera obligó al estado a acortar por la fuerza la jornada de trabajo, comenzando por dictar una jornada de trabajo normal para las fábricas; a partir del momento en que se cerraba el paso para siempre a la producción intensiva de plusvalía mediante la *prolongación de la jornada de trabajo,* el capital se lanzó con todos sus bríos y con plena conciencia de sus actos a producir *plusvalía relativa,* acelerando los progresos del sistema maquinista. Al mismo tiempo, se produce un cambio en cuanto al carácter de la plusvalía relativa. En general, el método de producción de la plusvalía relativa consiste en hacer que el obrero, intensificando la fuerza productiva del trabajo, pueda producir más *con el mismo desgaste de trabajo y en el mismo tiempo. El mismo tiempo de trabajo* añade al producto global, antes y después, el *mismo valor,* aunque este valor de cambio invariable se traduzca ahora en una cantidad mayor de valores de uso, *disminuyendo* con ello el valor de cada mercancía. Mas la cosa cambia tan pronto como la *reducción* de la jornada de trabajo impuesta por la ley, con el impulso gigantesco que imprime al *desarrollo de la fuerza productiva* y a la *economía de las condiciones de producción,* impone a la par un *desgaste mayor de trabajo durante el mismo tiempo,* una *tensión* redoblada *de la fuerza de trabajo* tupiendo más densamente los poros del tiempo de trabajo, es decir, obligando al obrero a condensar el trabajo hasta un *grado* que sólo es posible sostener *durante una jornada de trabajo corta.* Esta condensación de una masa mayor de trabajo en un período de tiempo dado, es considerada ahora como lo que en realidad es, como una cantidad mayor de trabajo. Por tanto, ahora hay que tener en cuenta, además de la medida del tiempo de trabajo como "magnitud extensa", la medida de su *grado de condensación*.71bis 10 La hora intensiva de una jornada de trabajo de diez horas encierra tanto o más trabajo, es decir, *fuerza de trabajo desgastada,* que la hora más porosa de una jornada de doce horas de trabajo. Por tanto, el producto de la primera tiene tanto o más valor que el producto de la hora y 1/5 de hora de la segunda jornada.

Prescindiendo del aumento de plusvalía relativa al intensificarse la fuerza productiva del trabajo, tenemos que ahora 3 y 1/3

horas de trabajo excedente, por ejemplo, contra 6 2/3 horas de trabajo necesario, suministran al capitalista la misma *masa de valor* que antes 4 horas de trabajo contra 8 horas de trabajo necesario.

Ahora bien, ¿cómo se *intensifica* el trabajo?

El primer efecto de la *jornada de trabajo reducida* descansa en la ley evidente de que la capacidad de rendimiento de la fuerza de trabajo está en razón inversa al tiempo durante el cual actúa. Dentro de ciertos límites, lo que se pierde en duración del trabajo se gana en intensidad. Y el capital se cuida de conseguir por medio del método de retribución72 que el obrero despliegue efectivamente más fuerza de trabajo. En las *manufacturas*, la de alfarería, por ejemplo, en que la maquinaria no desempeña ningún papel o tiene sólo un valor secundario, la implantación de la ley fabril ha demostrado palmariamente que *con sólo reducir la jornada de trabajo* aumentan maravillosamente el ritmo, la uniformidad, el orden, la continuidad y la energía del trabajo.73 Sin embargo, en la *verdadera fábrica* este efecto no era tan claro, pues aquí la supeditación del obrero a los movimientos continuos y uniformes de la máquina hacía ya mucho tiempo que había creado la más rigurosa disciplina. Por eso, cuando en 1844 se trató de reducir la jornada de trabajo a menos de 12 horas, los fabricantes declararon casi unánimemente que "sus vigilantes estaban atentos, en todos los talleres, a que los obreros no perdiesen ni un minuto", que "el grado de vigilancia y atención por parte de los *obreros (the extent of vigilance and attention on the part of the workmen)* no admitía casi aumento" y que, por tanto, suponiendo que todas las demás circunstancias: la marcha de la maquinaria, etc., permaneciesen *invariables "* era un absurdo, en las fábricas bien regidas, esperar ningún resultado apreciable de la intensificación del celo, etc., de los obreros".74 No obstante, esta afirmación fue refutada por una serie de *experimentos.* Mr. R. Gardner hizo que, a partir del 20 de abril de 1844, sus obreros trabajasen, en sus dos grandes fábricas de Preston, 11 horas diarias en vez de 12. Al cumplirse aproximadamente un año, resultó que "se había obtenido la misma cantidad de producto con el mismo costo y que todos los obreros habían ganado en 11 horas de trabajo el mismo salario que antes en 12"75 Paso por alto los experimentos hechos en los talleres de hilado y cardado, porque éstos se combinaban con un aumento de velocidad de las máquinas (de un 2 por 100 aproximadamente). En cambio, en los talleres de tejidos –en los que, además

se tejían *clases muy diversas* de artículos ligeros de fantasía– no se operó el menor cambio en las condiciones *objetivas* de producción. El resultado fue el siguiente: "Desde el 6 de enero hasta el 20 de abril de 1844, con una jornada de trabajo de 12 horas, el salario medio semanal de cada obrero ascendió a 10 chelines y l ½

peniques: desde el 20 de abril hasta el 29 de junio de 1844, con una jornada de trabajo de 11 horas, el salario medio semanal fue de 10 chelines y 3 ½ peniques."76 Como se ve, en 11 horas de trabajo se producía más que antes en 12, gracias exclusivamente a la mayor uniformidad y perseverancia del trabajo y a la economía del tiempo. Los obreros percibían el mismo salario y se encontraban con una hora libre, el capitalista obtenía la misma masa de productos, y ahorraba el gasto de carbón, gas, etc., durante una hora. Experimentos semejantes se hicieron, con idéntico resultado, en las fábricas de los señores Horrocks y Jackson.77

Tan pronto como *la ley impone la reducción de la jornada de trabajo,* que crea ante todo la condición *subjetiva* para la condensación del trabajo, a saber, la capacidad del obrero para desplegar más fuerza dentro de un tiempo dado, la maquina se convierte, en manos del capital, en un *medio objetivo y sistemáticamente aplicado* para estrujar más trabajo dentro del mismo tiempo. Esto se consigue de un doble modo: *aumentando la velocidad de las máquinas y extendiendo el radio de acción* de la maquinaria que ha de vigilar el mismo obrero, o sea, el radio de trabajo de éste. El perfeccionamiento en la construcción de la maquinaria, es, en parte, necesario para ejercer una mayor presión sobre el obrero, y en parte un fenómeno que acompaña por sí mismo a la intensificación del trabajo, ya que la limitación de la jornada obliga al capitalista a administrar celosamente los gastos de producción. El perfeccionamiento de la máquina de vapor aumenta el número de golpes de émbolo por minuto y, al mismo tiempo, con un ahorro mayor de fuerza, permite impulsar con el mismo motor un mecanismo más voluminoso, sin aumentar, y aun tal vez disminuyendo, el consumo de carbón. El perfeccionamiento introducido en el mecanismo de trasmisión disminuye el frotamiento y reduce a un mínimo cada vez menor el diámetro y el peso de las bielas grandes y pequeñas, que es lo que distingue tan visiblemente la maquinaria moderna de la antigua.

Finalmente, las mejoras introducidas en la maquinaria de trabajo *disminuyen* su volumen, a la par que aumentan su velocidad y extienden su radio de acción, como ocurre con el telar a vapor moderno; o bien *aumentan*, con su tronco, el volumen y el número de las herramientas movidas por la máquina, como acontece con la máquina de hilar, o la movilidad de estas herramientas, mediante modificaciones invisibles de detalle; así por ejemplo, hacia el año 1855 la *selfacting mule* hizo que aumentase en 1/5 la velocidad con que funcionaban los husos.

La reducción de la jornada de trabajo a *12 horas* data, en Inglaterra, de 1833. Ya en 1836, declaraba un fabricante inglés: "Comparado con tiempos anteriores, el trabajo que hoy se ejecuta en las fábricas ha crecido considerablemente, pues al aumentar en proporciones notables la velocidad de la maquinaria, ésta exige del obrero mayor cuidado y actividad."78 En 1844, Lord Ashley, actual conde de Shaftesbury, hizo en la Cámara de los Comunes las siguientes manifestaciones apoyadas en datos documentales:

"El trabajo de los obreros empleados en procesos fabriles es hoy tres veces mayor que al introducirse estas operaciones. Es indudable que la maquinaria ha venido a realizar una obra que suple los tendones y los músculos de millones de hombres, pero ha venido también a aumentar prodigiosamente el trabajo de los hombres sometidos a sus espantosos movimientos... El trabajo de seguir los movimientos ascendentes y descendentes de dos *mules* durante 12 horas al día, en el hilado de la hebra núm. 40, suponía en 1815 un recorrido de 81 millas. En 1832, la distancia a recorrer era de 20 millas, y aun más. En 1815, cada operario debía realizar 820 operaciones de vaciado de cada *mule* al cabo de las 12

horas, lo que hacía una suma total de 1,640 operaciones al día. En 1832, el número de operaciones de este género que tenía que ejecutar era de 2,200 para cada *mule*, o sean 4,400 en total; en 1844, eran ya 2,400 para cada *mule*, o 4,800 en total; y en algunos casos, la masa de trabajo exigida *(amount of labour)* es todavía mayor... Aquí tengo otro documento de 1842, en el que se demuestra que *el trabajo aumenta progresivamente*, no sólo por la necesidad de recorrer una distancia mayor, sino porque la cantidad de mercancías producidas aumenta, a la par que disminuye proporcionalmente el número de brazos; y además, porque el algodón hilado suele ser de calidad inferior, y

esto supone más trabajo...En los talleres de cardado, el trabajo ha aumentado también considerablemente. En la actualidad, se encomienda a un solo obrero el trabajo que antes se distribuía entre dos...En la rama textil, en la que trabajan gran número de obreros, la mayoría de ellos mujeres, el trabajo ha aumentado durante los últimos [dos] años en un 10 por 100 nada menos, por efecto de la mayor velocidad de las máquinas.

En 1833, el número de *hanks* que se hilaban semanalmente era de 18,000; en 1843 ascendía ya a 21,000. En el año de 1819, el número de *picks* era, en los telares a vapor, de 60 por minuto; en 1842, de 140, lo que revela el gran incremento del trabajo."79

A la vista de esta notable intensidad que ya en 1844 había cobrado el trabajo bajo el imperio de la ley de las 12

horas, no parecía infundada la declaración hecha en aquel entonces por los fabricantes ingleses de que ya no era posible avanzar un paso más en esta dirección y de que, por tanto, todo lo que fuese reducir más la jornada de trabajo equivalía a acortar la producción. Nada demuestra mejor la aparente exactitud de su razonamiento que las palabras que hubo de escribir por aquel entonces su incansable censor, el inspector fabril Leonhard Horner:

"Como la cantidad producida depende principalmente de la velocidad de las máquinas, el fabricante tiene que estar forzosamente interesado en que éstas marchen a toda la velocidad que sea compatible con las condiciones siguientes: preservar la maquinaria de un desgaste demasiado rápido, conservar la calidad de los artículos fabricados y permitir al obrero seguir los movimientos de la máquina sin un esfuerzo mayor que el que *pueda* desplegar de un modo continuo.

Ocurre con frecuencia que el fabricante, en su prisa, acelera demasiado la marcha de las máquinas. Las roturas y la mala calidad del género frenan la velocidad excesiva, y el fabricante se ve obligado a moderar la marcha. Como un fabricante activo e ingenioso encuentra siempre el máximo asequible, yo he deducido que en 11 horas, es imposible producir tanto como en 12. Además, entiendo que el obrero pagado a destajo se mata trabajando para poder mantener continuamente el

mismo grado de esfuerzo."80 Por todo esto, Horner llega a la conclusión de que, a pesar de los experimentos de Gardner, etc., el *seguir reduciendo la jornada de trabajo a menos de 12 horas, tenía que disminuir necesariamente la cantidad del producto*.81 El mismo habría de citar diez años más tarde su objeción de 1845, como testimonio de lo mal que comprendía aún, en aquel tiempo, la *elasticidad* de las máquinas y de la *fuerza humana de trabajo*, puestas ambas en tensión hasta el máximum por la *reducción forzosa de la jornada de trabajo.*

Pasemos ahora a examinar el *período posterior a 1847*, fecha en que se promulga la *ley de las 10 horas* para las fábricas inglesas de algodón, lana, seda y lino.

"La velocidad de los husos ha aumentado, en los *throstles*, en 500 y en los *mules* en 1,000 rotaciones por minuto: es decir, la velocidad de los husos *throstle*, que en 1839 era de 4,500 rotaciones por minuto, es ahora (en 1862) de 5,000, y la de los husos *mule*, que era de 5,000, asciende en la actualidad a 6,000 por minuto, lo que supone una velocidad adicional de 1/10 en el primer caso y de 1/5 en el segundo."82 James Nasmyth, famoso ingeniero civil de Patricroft (Manchester), explica a Leonhard Horner, en una carta escrita en 1852, las mejoras introducidas desde 1848 en la máquina de vapor.

Después de decir que la potencia o el número de caballos de vapor de estas máquinas, que en las estadísticas oficiales de las fábricas venía calculándose constantemente con arreglo a su rendimiento en el año 182883 es puramente *nominal* y sólo puede servir como índice de su potencia efectiva, añade: "Es indudable que, con una maquinaria de vapor del mismo peso, y muchas veces incluso con máquinas idénticas, sin más que aplicarles las mejoras modernas, se puede ejecutar por término medio un 50 por 100 más de trabajo que antes y que en muchos casos estas mismas máquinas de vapor, que, cuando sólo tenían una velocidad limitada de 200 pies por minuto desarrollaban 50 caballos de fuerza, hoy, con un consumo menor de carbón, desarrollan más de 100 ... La moderna máquina de vapor, con una potencia igual en caballos de fuerza nominales, posee, gracias a las mejoras introducidas en su construcción, a su volumen más reducido, a la forma de la caldera, etc., una potencia mucho mayor...Por tanto, aunque se siga empleando *el mismo número de brazos* que antes en proporción a la potencia nominal, se emplean

menos brazos, en proporción a la maquinaria de trabajo" 84 En 1850, las fábricas del Reino Unido emplearon 134,217, caballos de fuerza nominales para accionar 25.638,716 husos y 301,495 telares. En 1856, el número de husos y telares era de 33.503,580 y 369,205 respectivamente. Sí la potencia hubiese sido la misma que en 1850, para accionar estos mecanismos habrían hecho falta 175,000 caballos de fuerza. Sin embargo, según los datos oficiales, se emplearon solamente 161,435; es decir, 10,000 caballos de fuerza menos de los que habrían sido necesarios según las base de 1850.85 "Los hechos contrastados por el último Return (Estadística oficial) de 1856 son que el sistema fabril se extiende a gran velocidad, que *el número de brazos disminuye en proporción a la maquinaria*, que la máquina de vapor, economizando fuerza mediante otros métodos, mueve un peso mayor de máquinas que antes y que, gracias a los progresos que se han hecho en las máquinas de trabajo, a los nuevos métodos de fabricación, a la velocidad acelerada de la maquinaria y a muchas otras causas, se obtiene una cantidad mayor de productos."86 "Las grandes mejoras introducidas en las máquinas de todo género, han reforzado muchísimo su fuerza productiva. Es indudable que fue la *reducción de la jornada de trabajo*... la que sirvió de acicate para estas reformas. Estas, unidas a los *esfuerzos más intensivos del obrero*, hacen que hoy, *con una jornada de trabajo reducida* (en unas dos horas o en 1/6, aproximadamente), se elaboren, *por lo menos, tantos productos como antes, con una jornada más larga.* 87

Cómo aumenta la riqueza de los fabricantes con esta explotación intensiva de la fuerza de trabajo, lo demuestra el hecho de que desde 1838 hasta 1850 el desarrollo medio proporcional de las fábricas de algodón, etc., en Inglaterra fuese del 32 por 100, y en el periodo que va de 1850 a 1856, del 86 por 100.*

Pero, con ser grande el avance experimentado por la industria inglesa durante los ocho años de 1848 a 1856. bajo el influjo de la jornada de diez horas, este avance fue superado considerablemente durante los seis años siguientes, desde 1856

hasta 1862. En las *fábricas sederas*, por ejemplo, funcionaban, en 1856, 1.093,799 husos; en 1862, 1.388,544; en 1856, 9,260 telares; en 1862, 10,709. He aquí, en cambio, la baja experimentada por el censo de obreros: en 1856, trabajaban en estas fábricas 56,131 obreros; en 1862, el número de

obreros ocupados en ella era de 52,429. Por tanto, mientras el número de *husos aumenta* en un 26.9 por 100 y el de telares en un 15.6 por 100, el censo de obreros *disminuye* en un 7 por 100. En 1850, funcionaban en las *fábricas de Worsted* 875,830 husos; en 1856, eran ya 1.324,549 (aumento de 51.2 por 100); en 1862, 1.289,172 (retrocesos del 2.7 por 100). Pero, si descontamos los husos dobles, que figuran en la estadística de 1856 y se omiten en la de 1862, desde aquella fecha el número de husos permanece casi estacionario. En cambio, la velocidad de los husos y los telares llega, en muchos casos, a *doblarse*, desde 1850. El número de telares de vapor empleados en las fábricas Worsted en 1850 era de 32,617; en 1856, es de 38,956, y en 1862, de 43,048. En 1850, estas fábricas daban ocupación a 79,737 personas, en 1856, a 87,794, y en 1862 a 86,063; pero, hay que tener en cuenta que de ellas eran *niños menores de 14 años*, en 1850, 9,956: en 1856, 11,228, y en 1862, 13,178. Por tanto, a pesar de haber aumentado tan considerablemente el número de telares, en 1862 la *cifra total* de obreros empleados en estas fábricas había disminuido, en relación con la de 1856, aumentando en cambio el censo de *niños* explotados.88

El *27 de abril de 1863,* el diputado Ferrand declaraba en la Cámara de los Comunes: "Los delegados obreros de 16

distritos de Lancashire y Cheshire, en cuyo nombre hablo aquí, me han comunicado que los progresos de la maquinaria hacen que crezca constantemente el trabajo en las fábricas. Mientras que antes un obrero, ayudado por otros, atendía a dos telares, hoy atiende a tres sin ayuda de ningún genero, y no es nada extraordinario que tenga a su cargo cuatro y aun más.

De los hechos expuestos se deduce que en la actualidad se condensan *doce horas de trabajo en menos de diez.* Fácilmente se comprenderá, pues, en qué aterradora proporción ha aumentado, durante estos últimos años, el esfuerzo de los obreros fabriles."89

Por tanto, aunque los inspectores de fábrica ensalcen incansablemente, y con toda razón, los frutos favorables obtenidos por las leyes fabriles de 1844 y 1850, confiesan, sin embargo, que la reducción de la jornada ha provocado ya una intensidad de trabajo tal, que amenaza con destruir la salud de los obreros y, por consiguiente, *la propia fuerza de trabajo.*

" En la mayoría de las fábricas de algodón, de estambre y de seda, el estado verdaderamente agotador de excitación necesario para atender a las máquinas, cuya marcha se ha acelerado en estos últimos años en proporciones tan extraordinarias, parece ser una de las causas del exceso de mortalidad por enfermedades del pulmón, que el Dr. Greenhow ha puesto de relieve en su reciente y maravilloso informe."90 No cabe la menor duda de que la tendencia del capital a resarcirse elevando sistemáticamente el *grado de intensidad* del trabajo tan pronto como la ley le cierra de una vez para siempre el camino de *alargar* la jornada, convirtiendo todos los progresos de la maquinaria en otros tantos *medios* para obtener una absorción mayor de fuerza de trabajo, empujarán de nuevo a la industria a una situación decisiva, en que no tenga más remedio que volver a reducir el número de horas de trabajo.91 Por otra parte, la marcha arrolladora de la industria inglesa desde 1848 hasta hoy, es decir, durante el *período de la jornada de diez horas*, sobrepuja a los años de 1833 a 1847, o sea, al *período de la jornada de doce horas*, con mucha más fuerza que éste al medio siglo transcurrido desde la implantación del sistema fabril, es decir, al *período de la jornada de trabajo ilimitada*.92

4. La fábrica

Hemos estudiado, al comenzar este capítulo, el *cuerpo* de la fábrica, el organismo del sistema maquinista. Vimos después cómo la maquinaria amplía el material humano de explotación del capital mediante la apropiación del trabajo de la mujer y del niño: cómo confisca la vida entera del obrero, al alargar en proporciones desmedidas la jornada de trabajo, y cómo sus progresos, que permiten fabricar una masa gigantesca de productos en un período cada vez menor, acaban convirtiéndose en un *medio* sistemático para *movilizar más trabajo en cada momento o explotar la fuerza de trabajo de un modo cada vez más intensivo*. Pasemos a estudiar ahora la *totalidad de la fábrica* tomando ésta en su manifestación más perfecta.

El Dr. Ure, el Píndaro de la fábrica automática, la define, de una parte, como la " *cooperación* de diversas clases de obreros, adultos y no adultos, que vigilan con destreza y celo un sistema de maquinaria productiva, accionado ininterrumpidamente por una fuerza central (el motor primario)", y de otra parte, como " *un gigantesco autómata*, formado por innumerables órganos

mecánicos, dotados de conciencia propia, que actúan de mutuo acuerdo y sin interrupción para producir el mismo objeto, hallándose *supeditados* todos ellos a *una* fuerza motriz, que se mueve por su propio impulso".

Estas dos definiciones no son idénticas, ni mucho menos. En la primera aparece como sujeto activo el obrero total combinado, el cuerpo social del trabajo, y el autómata mecánico como objeto; en la segunda el autómata es el sujeto, y los obreros simples son órganos conscientes *equiparados* a los órganos inconscientes de aquél y *supeditados* con ellos a la fuerza motriz central. La primera definición es aplicable a todo empleo de maquinaria en gran escala; la segunda caracteriza su *empleo capitalista*, y, por tanto, *el sistema fabril moderno*. Por eso Ure gusta también de definir la máquina central, de donde arranca todo el movimiento, no ya como un *autómata*, sino como un *autócrata*. "En estos grandes talleres, la fuerza bienhechora del vapor congrega en torno suyo a miríadas de *súbditos*."93

Con el instrumento de trabajo, pasa también del obrero a la máquina la virtuosidad en su manejo. La capacidad de rendimiento de la herramienta se emancipa de las trabas personales que supone la fuerza humana de trabajo. Con esto, *queda superada la base técnica sobre la que descansa la división del trabajo en la manufactura*. He aquí por qué en la fábrica automática la *jerarquía* de los obreros especializados, característica de la manufactura, es sustituida por la *tendencia a la equiparación o nivelación de los distintos trabajos encomendados* a los auxiliares de la maquinaria94 y las diferencias de carácter artificial entre unos y otros obreros parciales se ven desplazadas predominantemente por las tendencias naturales de edad y sexo.

Cuando reaparece en la fábrica automática la *división del trabajo*, es siempre con el carácter primordial de *distribución de los obreros entre las máquinas especializadas* y de asignación de masas de obreros, que no llegan a formar verdaderos grupos orgánicos, a los diversos departamentos de la fábrica, donde trabajan en máquinas–herramientas iguales

o parecidas, alineadas las unas junto a los otras, en régimen de *simple cooperación*. El grupo orgánico de la manufactura es sustituido por la concatenación del obrero principal con unos pocos auxiliares. La distinción esencial es la que se establece entre los obreros que trabajan efectivamente en las máquinas–herramientas (incluyendo también en esta categoría a los

obreros que vigilan o alimentan las máquinas motrices) y los *simples peones* que ayudan a estos obreros mecánicos (y que son casi exclusivamente niños). Entre los peones se cuentan sobre poco más o menos todos los *feeders* (que se limitan a suministrar a las máquinas los materiales trabajados por ellas). Además de estas clases, que son las principales, hay el personal, poco importante numéricamente, encargado del control de toda la maquinaria y de las reparaciones continuas: ingenieros, mecánicos, carpinteros, etc. Trátase de una categoría de trabajadores de nivel superior, que en parte tienen una cultura científica y en parte son simplemente artesanos, y que se mueve al margen de la órbita de los obreros fabriles, como elementos agregados a ellos.95 Como se ve, esta división del trabajo es *puramente técnica*.

Todo trabajo mecánico requiere un aprendizaje temprano del obrero, que le enseñe a adaptar sus movimientos propios a los movimientos uniformemente continuos de un autómata. Tratándose de una maquinaria total, que forme, a su vez, un sistema de máquinas *diversas*, de acción simultánea y combinada, la cooperación basada en ella exige, además, una *distribución* de los diversos grupos obreros entre las diversas máquinas. Pero el empleo de maquinarias exime de la necesidad de *consolidar* esta distribución manufactureramente, mediante la adaptación continua del mismo obrero a la misma función.96 Como aquí los movimientos globales de la fábrica no parten del obrero, sino de la máquina, el personal puede cambiar constantemente sin que se interrumpa el proceso de trabajo. La prueba más palmaría de esto nos la ofrece el sistema de relevos implantado en Inglaterra durante la revuelta patronal de 1848–1850. Finalmente, la celeridad con que se aprende a trabajar a máquina en edad juvenil excluye también la necesidad de que se eduque para trabajar exclusivamente en las máquinas a una clase especial de obreros.97 En cuanto a los simples peones, sus servicios son suplidos en las fábricas, unas veces por máquinas especiales,97 bis y otras veces consienten, por su absoluta sencillez, un cambio rápido y constante de las personas encargadas de ejecutarlos.

Aunque, técnicamente, la maquinaria echa por tierra el viejo sistema de división del trabajo, al principio este sistema sigue arrastrándose en la fábrica por la fuerza de la costumbre, como una tradición heredada de la manufactura, hasta que luego el capital lo reproduce y consolida *sistemáticamente*, como un medio de explotación de la fuerza de trabajo y

bajo una forma todavía más repelente. La especialidad de manejar de por vida una herramienta parcial se convierte en la especialidad vitalicia de servir una máquina parcial. La maquinaria se utiliza *abusivamente* para convertir al propio obrero, desde la infancia, en parte de una máquina parcial.98 De este modo, no sólo se disminuyen considerablemente los gastos necesarios para su propia reproducción, sino que, además, se consuma su supeditación impotente a la unidad que forma la fábrica. Y, por tanto, al capitalista. Como siempre, hay que distinguir entre la mayor productividad debida al desarrollo del proceso social de producción y la mayor productividad debida a la explotación capitalista de éste.

En la manufactura y en la industria manual, el obrero se sirve de la herramienta: en la fábrica, sirve a la máquina.

Allí, los movimientos del instrumento de trabajo parten de él; aquí, es él quien tiene que seguir sus movimientos. En la manufactura, los obreros son otros tantos miembros de un mecanismo vivo. En la fábrica, existe por encima de ellos un mecanismo muerto, al que se les incorpora como apéndices vivos. "Esa triste rutina de una tortura inacabable de trabajo, en la que se repite continuamente el mismo proceso mecánico, es como el tormento de Sísifo; la carga del trabajo rueda constantemente sobre el obrero agotado, como la roca de la fábula."99 El trabajo mecánico afecta enormemente al sistema nervioso, ahoga el juego variado de los músculos y confisca toda la libre actividad física y espiritual del obrero.100 Hasta las medidas que tienden a facilitar el trabajo se convierten en medios de tortura, pues la máquina no libra al obrero del trabajo, sino que priva a éste de su contenido. Nota común a toda producción capitalista, considerada no sólo como *proceso de trabajo*, sino también como *proceso de explotación* de capital, es que, lejos de ser el obrero quien maneja las condiciones de trabajo, son éstas las que le manejan a él; pero esta inversión no cobra realidad *técnicamente tangible* hasta la era de la maquinaria. Al convertirse en un autómata, el instrumento de trabajo se enfrenta *como capital*, durante el proceso de trabajo, con el propio obrero; se alza frente a él como trabajo muerto que domina y absorbe la fuerza de trabajo viva. En la gran industria, erigida sobre la base de la maquinaria, se consuma, como ya hemos apuntado, el divorcio entre *potencias espirituales* del proceso de producción y el trabajo manual, con la transformación de aquéllas en *resortes del capital sobre el*

trabajo. La pericia detallista del obrero mecánico individual, sin alma, desaparece como un detalle diminuto y secundario ante la ciencia, ante las gigantescas fuerzas naturales y el trabajo social de masa que tienen su expresión en el sistema de la maquinaria y forman con él el poder del "*patrono*" (master). Este patrono, en cuyo cerebro son conceptos inseparables la maquinaria y *su monopolio* sobre ella, puede permitirse el lujo de gritar despreciativamente a sus "hombres", en casos de conflicto: "Los obreros de las fábricas debieran recordar saludablemente que su trabajo es, en realidad, una clase muy inferior de trabajo calificado; que no hay, dada su calidad, ninguno más fácil de aprender ni mejor retribuido, que ningún otro puede ser suministrado en tan corto tiempo y en tal abundancia, mediante un rápido aprendizaje de los menos expertos.

En realidad, *la maquinaria del patrono* desempeña en la producción un papel mucho más importante que el trabajo y *la pericia del obrero*, que cualquier jornalero del campo puede asimilar con un aprendizaje de 6 meses."101

La supeditación técnica del obrero a la marcha uniforme del instrumento de trabajo y la composición característica del organismo de trabajo, formado por individuos de ambos sexos y diversas edades, crean una disciplina cuartelaria, que se desarrolla hasta integrar *el régimen fabril perfecto*, dando vuelos al *trabajo de vigilancia* a que nos hemos referido más atrás y, por tanto, a la *división de los obreros* en obreros manuales y capataces obreros, en soldados rasos y suboficiales del ejército de la industria. "La principal dificultad, en la fábrica automática... estribaba... en la disciplina necesaria para hacer que los obreros renunciasen a sus hábitos irregulares dentro del trabajo, *identificándolos con la regularidad invariable del gran autómata*. Pero, el encontrar y aplicar con éxito un código disciplinario congruente con las necesidades y con la rapidez del sistema automático, era una empresa digna de Hércules, empresa que llevó a cabo Arkwright con su noble obra.

Sin embargo, aun hoy día, en que el sistema se halla perfectamente organizado, resulta ya *casi imposible*... encontrar entre los obreros adultos, auxiliares útiles para el sistema automático."102 El código fabril en que el capital formula, privadamente y por su propio fuero, el poder autocrático sobre sus obreros, sin tener en cuenta ese régimen de división de los poderes de que tanto gusta la burguesía, ni el sistema representativo, de que gusta

todavía más, es simplemente la *caricatura capitalista de la reglamentación social del proceso de trabajo*, reglamentación que se hace necesaria al implantarse la cooperación en gran escala y la aplicación de instrumentos de trabajo colectivos, principalmente la maquinaria. El látigo del capataz de esclavos deja el puesto al reglamento penal del vigilante. Como es lógico, todas las penas formuladas en este código se traducen en multas y deducciones de salario, el ingenio legislativo del Licurgo fabril se las arregla de modo que la infracción de sus leyes sea más rentable para el capitalista, si cabe, que su observancia.103

Aquí, sólo aludiremos ligeramente a las condiciones materiales bajo las cuales se ejecuta el trabajo en las fábricas.

Todos los sentidos se sienten perturbados por la elevación artificial de la temperatura, por la atmósfera cargada de desperdicios de material, por el ruido ensordecedor, etc. Y no hablemos del peligro que supone tener que trabajar y circular entre la maquinaria apretujada, que produce sus partes industriales de batalla con la periodicidad de las estaciones.104 La tendencia a *economizar los medios sociales de producción*, tendencia que bajo el sistema fabril, madura como planta de estufa, se convierte, en manos del capital, en un *saqueo sistemático contra las condiciones de vida del obrero durante el trabajo*, en un robo organizado de espacio, de luz, de aire y de medios personales de protección contra los procesos de producción malsanos o insalubres, y no hablemos de los aparatos e instalaciones para comodidad del obrero.105 ¿Tiene o no razón Fourier cuando llama a las fábricas "presidios atenuados"?106

5. Lucha entre el obrero y la máquina

La lucha entre el capitalista y el obrero asalariado se inicia al comenzar el capitalismo. Esta lucha se desarrolla *a lo largo de todo el período manufacturero*.107 Sin embargo, el obrero no lucha contra el mismo instrumento de trabajo, es decir, contra la *modalidad material de existencia del capital*, hasta la introducción *de la maquinaria*. Se subleva contra esta forma concreta que revisten los *medios de producción*, como base material del *régimen de producción capitalista*.

Fue casi toda Europa la que, en el transcurso del siglo XVII, presenció una

serie de revueltas obreras contra el llamado " *molino de cintas*" (conocido también con los nombres de molino de cordones o silla de moler), máquina destinada a tejer cintas y galones.108 A fines del primer tercio del siglo XVII pereció, víctima de los excesos del populacho, una sierra de viento, instalada por un holandés en las cercanías de Londres. Todavía a comienzos del siglo XVIII, les costaba trabajo a las máquinas de aserrar movidas por agua vencer en Inglaterra la resistencia del pueblo, que el parlamento apoyaba. Cuando Everet construyó en 1758 la primera máquina de esquilar movida por agua, ésta fue quemada por unos cuantos cientos de obreros, a quienes el invento venía a privar de trabajo. 50,000 hombres, que hasta entonces habían vivido de cardar lana, protestaron ante el parlamento contra los *scribbling mills* (85) y las máquinas cardadoras. La destrucción en masa de máquinas en los distritos manufactureros ingleses durante los primeros quince años del siglo XIX, sobre todo a raíz de la implantación del telar a vapor, brindó bajo el nombre de *movimiento luddita*, un magnífico pretexto al gobierno antijacobino de los Sidmouth, Castlereagh, etc., para proceder a las más reaccionarías medidas de violencia. Hubo de pasar tiempo y acumularse experiencia antes de que el obrero supiese distinguir la *maquinaria de su empleo capitalista*, acostumbrándose por tanto a desviar sus ataques de los *medios materiales de producción* para dirigirlos contra su *forma social de explotación*.109

Las luchas en torno al salario dentro de la manufactura presuponen la existencia de ésta y no van, ni mucho menos, contra ella. Si alguna vez se combate la creación de manufacturas, los ataques no parten de los obreros, sino de los maestros gremiales y de las ciudades privilegiadas. Los escritores del período manufacturero *presentan la división del trabajo*, en su aspecto primordial, como un medio para *suplir virtualmente* obreros, pero no para *desplazarlos* de un modo efectivo. La

diferencia es evidente. Si, por ejemplo, se dice que en Inglaterra harían falta 100 millones de hombres para hilar con las viejas ruecas, la cantidad de algodón que ahora hilan 500,000 obreros con las máquinas, no se quiere decir, naturalmente, que la máquina ocupe el puesto de aquellos millones de hombres, que jamás existieron. Se quiere decir sencillamente, que *para suplir a la máquina de hilar* harían falta muchos millones de obreros. En cambio, si se afirma que, en Inglaterra, el telar de vapor ha lanzado al arroyo a 800,000

tejedores, no se alude a la sustitución de la maquinaria existente por un determinado número de obreros, sino a un número concreto de obreros existentes, sustituidos o eliminados de hecho por las máquinas. Durante el período manufacturero, la industria manual seguía siendo, aunque muy desperdigada, la base de la producción. Los nuevos mercados coloniales no podían colmar su demanda con el número relativamente corto de obreros urbanos heredados de la Edad Media, y las verdaderas manufacturas abrían, al mismo tiempo, nuevas zonas de producción a la población rural, expulsada de la tierra que trabajaba, al disolverse el feudalismo. Por aquel entonces, la división del trabajo y la cooperación dentro de los talleres destacaban más, como se ve, su aspecto positivo, consistente en hacer *más productivos* a los obreros *empleados*.110 Aplicadas a la agricultura, es indudable que la cooperación y la combinación de los instrumentos de trabajo en manos de pocas personas provocan grandes, súbitas y violentas conmociones del régimen de producción, y por tanto de las condiciones de vida y posibilidades de trabajo de la población campesina, conmociones que, en muchos países, se producen ya bastante antes del periodo de la gran industria. Pero, en sus comienzos, esta lucha se libra más bien entre los grandes y pequeños terratenientes que entre el capital y el trabajo asalariado; por otra parte, allí donde los obreros se ven desplazados por los instrumentos de trabajo, ovejas, caballos, etc., la revolución industrial va precedida, en primera instancia, por una serie de actos directos de fuerza. Primero, se expulsa de la tierra a los obreros; luego vienen las ovejas. Es el desfalco de tierras en gran escala el que, como en Inglaterra, prepara el terreno sobre el que ha de desarrollarse la gran agricultura.111 Por tanto, en sus orígenes, la transformación de la agricultura presenta más bien el aspecto de una revolución política.

En su forma de máquina, el *instrumento de trabajo* se convierte enseguida en *competidor del propio obrero*.112 El aumento del capital por medio de la máquina se halla en razón directa al número de obreros cuyas condiciones de vida anula ésta. Todo el sistema de la producción capitalista descansa sobre el hecho de que el obrero vende su fuerza de trabajo como una mercancía. La división del trabajo reduce esa fuerza de trabajo a la pericia puramente pormenorizada del obrero en el manejo de una herramienta parcial. Al pasar el manejo de la herramienta a cargo de la máquina, la fuerza de trabajo pierde su valor de uso, y con él su valor de cambio. El obrero no encuentra salida en el mercado, queda privado de valor, como el papel–moneda retirado de la

circulación. La parte de la clase obrera que la maquinaria convierte de este modo *en población sobrante, es decir, inútil por el momento para los fines de explotación del capital*, sigue dos derroteros: de una parte, se hunde en la lucha desigual entablada por la vieja doctrina manual y manufacturera contra la industria maquinizada; de otra parte, inunda todas las ramas industriales fácilmente accesibles, abarrota el mercado de trabajo de mano de obra y hace, con ello, que el precio de la fuerza del trabajo descienda por debajo de su valor. A estos obreros pauperizados se les dice, como un gran consuelo, que sus sufrimientos son "pasajeros" ("a temporary inconvenience") y que la maquinaría sólo se adueña paulatinamente de toda una rama de producción, con lo cual se contrarrestan el volumen y la intensidad de sus efectos destructores. De estos dos consuelos, el uno se da de puñetazos con el otro. Allí donde la máquina conquista gradualmente un campo de producción, provoca la miseria crónica en las capas obreras que compiten con ella. Y si la transición es rápida, los efectos se dan en masa y tienen un carácter agudo. La historia universal no conoce drama más espantoso que el de la desaparición de los tejedores algodoneros ingleses, drama que vino arrastrándose durante decenios, hasta que por fin encontró su desenlace final en 1838. Muchos de estos desgraciados murieron de hambre y otros muchos vegetaron durante años y años, con sus familias, a base de un jornal de dos peniques y medio diarios.113 En cambio, en la India oriental la maquinaria algodonera inglesa surtió efectos agudos. He aquí cómo se expresa el que fue gobernador general de la India inglesa desde 1834 a 1835: "La miseria reinante no encuentra apenas paralelo en la historia del comercio. *Los huesos de los tejedores algodoneros hacen blanquear las llanuras de la India*." Indudablemente, para estos tejedores las máquinas sólo producían "males pasajeros"; después de morir, ya no los advertían. Por lo demás, los efectos

"temporales" de la maquinaria son bastante *permanentes*, puesto que no hace más que adueñarse de nuevas zonas de producción. La faceta independiente y extraña que el régimen capitalista de producción presta a las condiciones y a los productos del trabajo respecto al obrero, enfrentándolas con éste, se convierte, con la maquinaria, en una abierta y total *contradicción*.114 Por eso es en la era de la maquinaria cuando estallan las primeras revueltas brutales del obrero contra los instrumentos de trabajo.

El *instrumento de trabajo azota al obrero*. Claro está que donde esta

contradicción directa cobra un carácter más palmario es allí donde las nuevas aplicaciones de la maquinaria compiten con la industria manual o manufacturera tradicionales. Mas también dentro del campo de la gran industria producen efectos análogos los constantes progresos de la maquinaria y el desarrollo del sistema automático. "La finalidad constante que se persigue al mejorar la maquinaria es restar

terreno al trabajo manual o cerrar un eslabón de la cadena de producción de la fábrica, sustituyendo los aparatos humanos por aparatos de hierro."115 "La aplicación de la fuerza del vapor y de la fuerza hidráulica a una serie de máquinas, que hasta ahora venían siendo accionadas a mano, es el acontecimiento del día ... Los pequeños progresos de la maquinaria que se proponen economizar la fuerza motriz, mejorar los productos, aumentar la producción dentro del mismo tiempo o desplazar del trabajo a niños, mujeres u hombres, son *constantes*, y aunque no aparenten tener gran importancia, rinden sin embargo, resultados considerables."116 "Cuando una operación requiere gran destreza y una mano segura, se la retira rápidamente de las manos del obrero, *demasiado diestro* y propenso con frecuencia a irregularidades de toda clase, para encomendarla a un mecanismo especial, regulado de un modo tan perfecto que cualquier niño puede vigilarlo."117 "El sistema automático *va desplazando progresivamente el talento del obrero*."118 "Los progresos de la maquinaria no sólo exigen que se disminuya e!

número de obreros adultos empleados para alcanzar un cierto resultado, sino que sustituyen a una clase de individuos por otra menos diestra, a los adultos por niños y a los hombres por mujeres Todos estos cambios determinan *constantes fluctuaciones en el nivel de los salarios*."119 "La maquinaria *lanza de la fábrica incesantemente a los obreros adultos*."120 La extraordinaria *elasticidad del régimen maquinista*, elasticidad conseguida gracias a la experiencia practica acumulada, al gran volumen de medios mecánicos ya existentes y a los constantes progresos de la técnica, nos la puso de relieve su marcha arrolladora bajo la presión de una jornada de trabajo acortada. Pero, ¿quién habría previsto en 1860, año que marca el cenit de la industria algodonera inglesa, los progresos fulminantes de la maquinaria y el consiguiente desplazamiento de trabajo manual que aportaron *los tres años siguientes bajo el acicate de la guerra norteamericana de Secesión*?

Nos limitaremos a tomar un par de ejemplos de los informes oficiales de los inspectores ingleses de fábricas acerca de este punto. Un fabricante de Manchester declara: "En vez de 75 máquinas de cardar, ahora sólo empleamos 12, que nos suministran la misma cantidad de productos, con una calidad igual o superior ... Ahorramos en jornales 10 libras esterlinas a la semana y el 10 por 100 en desperdicios de algodón." En una fábrica de hilados finos de Manchester se prescindió,

"mediante una marcha más acelerada y con la implantación de diversos procesos *selfacting*, en un departamento de 1/4 y en otro de más de la mitad del personal obrero; a su vez, la máquina de peines disminuyó considerablemente el número de obreros que antes trabajaban en los talleres de cardado, cuando se empleaba la segunda máquina de cardar". Otra fábrica de hilados calcula en un 10 por 100 el ahorro general de " *brazos*". Los señores Gilmore, hilanderos de Manchester, declaran:

"En nuestro *blowing departament*, calculamos que, con la nueva maquinaria, hemos conseguido un ahorro de una tercera parte de brazos y jornales ... ; en el *jack frame* y en el *drawing frame room*, invertimos aproximadamente 1/3 menos en jornales y brazos: en los talleres de hilado, 1/3 menos aproximadamente. Pero no es esto todo. Ahora, cuando nuestro hilado va al tejedor, va tan mejorado por el empleo de la nueva maquinaria, que le permite producir más tejido y mejor que con el hilado procedente de las maquinas viejas.”121 El inspector fabril A. Redgrave escribe, comentando esta declaración: "La disminución del número de obreros a medida que se intensifica la producción, avanza rápidamente; en las fábricas de algodón comenzó hace, poco, y aún continúa una nueva reducción del personal obrero: hace algunos días, me decía un maestro de escuela que vive en Rochdale, que la gran baja de la asistencia escolar, en las escuelas de niñas, no se debía solamente a la presión de la crisis, sino también a los cambios introducidos en la maquinaria de la fábrica de hilados y tejidos, cambios que habían determinado, por término medio, una reducción de 70 obreros a media jornada.122

El siguiente cuadro presenta los resultados totales de los progresos mecánicos introducidos en la industria algodonera inglesa a consecuencia de la guerra norteamericana de Secesión:

Número de fábricas

1858 1861 1868

Inglaterra y Gales

2046

2,715

2,405

Escocia

152 163 131

Irlanda 12

9

13

Reino

Unido

2,210 2,887 2,549

Número de telares a vapor

Inglaterra y Gales

275,590

368,125

344,719

Escocia 21,624 30,110 31,864

Irlanda 1,633 1,757

2,746

Reino

Unido

298,847 399,992 379,329

Número de husos

Inglaterra y Gales

25.818,576

28.352,152

30.478,228

Escocia

2.041,129 1.915,398 1.397,546

Irlanda 150,512 119,944

124,240

Reino

Unido

28.010,217 30.387,494 32.000,014

Número de obreros empleados

Inglaterra y Gales

341,170

407,598

357,052

Escocía 34,698 41,237 39,809

Irlanda 3,345 2,734

4,203

Reino

Unido

379,213 451,569 401,064

Como se ve, desde 1861 a 1868 desaparecen 338 fábricas de algodón; es decir, que la maquinaria más productiva y más potente tiende a concentrarse en manos de un número cada vez más reducido de capitalistas. El número de telares a vapor disminuye en 20,663, a la par que su producto aumenta, lo cual quiere decir que los nuevos telares mejorados rinden ahora más que los viejos. Finalmente, el número de husos aumenta en 1.612,541, al tiempo que el censo de obreros empleados experimenta una baja de 50,505. Véase, pues, cómo los rápidos y sostenidos progresos de la maquinaría no hacen más que acentuar y consolidar la miseria "pasajera" con que la crisis algodonera agobia a los obreros de estas fábricas.

Sin embargo, la maquinaria no actúa solamente como competidor invencible e implacable, siempre al acecho para

"quitar de en medio" al obrero asalariado. Como *potencia hostil al obrero*, la maquinaria es implantada y manejada de un modo tendencioso y ostentoso por el capital. Las máquinas se convierten en el *arma poderosa* para reprimir las sublevaciones obreras periódicas, las huelgas y demás movimientos desatados contra la *autocracia del capital*.123 Según Gaskell, la máquina de vapor fue desde el primer día el rival de la "fuerza humana" que permitió a los capitalistas echar por tierra las exigencias crecientes de los obreros, las cuales amenazaban con empujar a la crisis al incipiente sistema fabril.124

Se podría escribir, arrancando del año 1830, toda una historia de los inventos creados, como otras tantas armas del capital contra las revueltas obreras. Nos limitaremos a recordar la *selfacting mule*, que abre una nueva época dentro del sistema automático.125

En su declaración ante la *Trades' Unions Commission*, Nasmyth, inventor del martillo de vapor, informa como sigue acerca de las mejoras introducidas por él en las máquinas, a consecuencia de la grande y larga huelga mantenida por los obreros de construcción de maquinaria en 1851: "El rasgo característico de nuestras mejoras mecánicas modernas es la introducción de máquinas–herramientas automáticas. Hoy, la misión de un obrero mecánico, misión que cualquier muchacho puede cumplir, no es trabajar directamente, sino vigilar el magnífico trabajo de la máquina. Hoy, esa clase de obreros que dependía exclusivamente de su pericia, ya no tiene razón de ser. Antes, tenía que poner a cuatro muchachos atendiendo a un mecánico. Gracias a estas nuevas combinaciones mecánicas, he llegado a reducir de 1,500 a 750 el número de obreros adultos. De este modo, he conseguido aumentar considerablemente mis ganancias.

Ure dice, aludiendo a una máquina de estampado de color empleada en los talleres de estampación de percales:

"Por fin, los capitalistas procuraron librarse de esta *insoportable esclavitud* [la esclavitud de las condiciones contractuales de trabajo de los obreros, que consideraban gravosas] invocando las fuentes auxiliares de la ciencia, y pronto se vieron *reintegrados en sus legítimos derechos*: los derechos de la cabeza sobre las demás partes del cuerpo." Y, refiriéndose a un invento para unir cadenas, invento provocado directamente por una huelga, comenta: "La horda de los descontentos, que se creía invenciblemente atrincherada detrás de las viejas líneas de la división del trabajo, se vio atacada por el flanco, con todos sus medios de defensa destruidos *por la moderna táctica mecánica*. No tuvo más remedio que rendirse *sin condiciones*." He aquí ahora cómo comenta el invento de la *selfacting mule*: "Esta máquina estaba llamada a restablecer *el orden* entre las clases industriales... Este invento vino a confirmar la tesis ya desarrollada por nosotros de que *el capital, cuando pone a su servicio a la ciencia, reduce siempre a razón la mano rebelde del trabajo*.126 Aunque la obra de Ure vio la luz en 1835, es decir en un tiempo

en que el sistema fabril no había adquirido todavía gran pujanza, sigue siendo aún hoy *la expresión clásica del espíritu de la fábrica*, no sólo por su *franco cinismo*, sino también por la ingenuidad con que vierte en su cháchara las contradicciones vacías de sentido que se albergan en el cerebro del capital. Así, por ejemplo, después de desarrollar la "tesis" de que el capital, con ayuda de la ciencia puesta por él a sueldo, "reduce siempre a razón la mano rebelde del trabajo", se indigna de que "se le acuse [a la ciencia físico–mecánica] por algunos de entregarse al despotismo

de unos cuantos capitalistas ricos, convirtiéndose en instrumento de opresión de las clases pobres". Y, después de haber predicado a todos los vientos lo ventajoso que es para los obreros el desarrollo rápido de la maquinaria, les advierte que, con su rebeldía, sus huelgas, etc., no hacen más que *acelerar el desarrollo de la maquinaria*. "Esas revueltas violentas –

dice– demuestran la miopía de los hombres en su manifestación más despreciable, que es la de aquel *que se convierte en su propio verdugo*." Pocas páginas antes, leemos lo contrario: "Sin esas violentas colisiones e interrupciones, causadas por los extravíos de los obreros, *el sistema fabril se habría desarrollado más rápidamente todavía* y de un modo mucho más útil para todas las partes interesadas". Luego, vuelve a exclamar: "Por fortuna para la población de los distritos fabriles de la Gran Bretaña, la mecánica sólo progresa paulatinamente." "Es injusto –dice– acusar a las máquinas de que disminuyen el salario de los adultos al desplazar de la fábrica a una parte de éstos, haciendo que aumente con ello la demanda de trabajo.

Las máquinas extienden el campo del trabajo infantil, aumentando por tanto *su cuota* de salario." En otro sitio, este mismo autor consuela a los obreros del bajo nivel de los jornales infantiles con el argumento de que estos bajos jornales "contienen a los padres de mandar a sus niños demasiado pronto a las fábricas". Todo su libro es una apología de la jornada de trabajo ilimitada, y su espíritu liberal recuerda los tiempos más sombríos de la Edad Media, en que la legislación prohibía que se estrujase a los niños de 13 años más de doce horas al día. Lo cual no le impide invitar a los obreros de las fábricas a dar gracias a la Providencia que, mediante la invención de la maquinaria, les ha dejado el ocio necesario para meditar sobre sus sagrados e inmortales intereses.127

6. La teoría de la compensación, aplicada a los obreros desplazados por las máquinas

Toda una serie de economistas burgueses, como James Mill, MacCulloch, Torrens, Senior, J. St. Mill y otros, afirman que la maquinaria, al desplazar a los obreros, permite y obliga al mismo tiempo a movilizar el capital adecuado para dar empleo a los mismos obreros desplazados o a otros idénticos.128

Supongamos que un capitalista emplee, por ejemplo, a 100 obreros en una manufactura de alfombras, pagándoles a razón de 30 libras esterlinas anuales a cada uno. El capital *variable* desembolsado por él al cabo del año ascenderá, por tanto, a 3,000 libras esterlinas. Sentemos la hipótesis de que este fabricante despide a 50 obreros y pone a los 50 restantes a trabajar con una maquinaria que le cuesta 1,500 libras esterlinas. Para no complicar los cálculos, prescindamos del costo de los edificios, del carbón, etc. Sigamos suponiendo que las materias primas absorbidas durante un año cuesten, lo mismo que antes, 3,000 libras esterlinas.129 ¿Acaso esta misma metamorfosis permite "movilizar" ningún capital? En el régimen industrial antiguo, la suma global desembolsada, o sean las 6,000 libras esterlinas, se descomponía por mitades en capital constante y capital variable. Ahora, se descompone en 4,500 libras esterlinas (3,000 invertidas en materias primas y 1,500

en maquinaria) de capital constante y 1,500 libras esterlinas de capital variable. En vez de representar la mitad, como antes, la parte variable de capital, o sea, la parte de capital invertida en fuerza viva de trabajo, sólo representa ahora 1/4 del capital global, Es decir, que, lejos de movilizar ningún capital, lo que se hace es *vincularlo* en una forma en la que deja de cambiarse por fuerza de trabajo; es decir, *convertirlo* de capital variable en constante. Si las demás circunstancias permanecen idénticas, con un capital de 6,000 libras esterlinas no podrá darse empleo, ahora, más que a 50 obreros. Y el número de obreros ocupados disminuirá con cada nueva mejora introducida en la maquinaría. Si la maquinaria nueva introducida en la fábrica costase menos que la suma de la fuerza de trabajo y de las herramientas por ella desplazadas, sí por ejemplo costase 1,000 libras esterlinas en vez de 1,500, se convertiría en capital constante un capital variable de 1,000

libras esterlinas, dejando libre un capital de 500. Este capital, suponiendo que

los salarios sean los mismos, representaría un fondo para sostener a unos 16 obreros aproximadamente, pero no a los 50 despedidos; y ni siquiera para 16 obreros, puesto que, para convertirse en capital, una parte de esas 500 libras esterlinas tendría que transformarse, a su vez, en capital constante, y por tanto sólo quedaría libre, para poder convertirse en fuerza de trabajo, otra parte.

Pero aun suponiendo que la construcción de la nueva maquinaria diese trabajo a un número mayor de mecánicos,

¿qué *compensación* supondría esto para los alfombreros lanzados al arroyo? En el mejor de los casos, la fabricación de las nuevas máquinas dará siempre trabajo a menos obreros que los desplazados por su empleo. Plasmada en forma de maquinaria la suma de 1,500 libras esterlinas, que antes no representaba más que el salario de los alfombreros despedidos, representará ahora: 1º el valor de los medios de producción necesarios para fabricar las máquinas; 2º el salario de los mecánicos que las construyen; 3º la plusvalía que corresponde a su "patrono". Además, una vez construida, la máquina no necesita ser renovada hasta que muere. Por tanto, para que este número suplementario de mecánicos encontrase trabajo de un modo permanente, sería necesario que unos fabricantes de alfombras tras otros desplazasen a sus obreros por maquinas.

En realidad, los apologistas a que nos referimos no aluden a esta clase de movilización del capital. Aluden a los *medios de vida de los obreros despedidos*. No puede negarse que en nuestro ejemplo la introducción de maquinaria no sólo deja en libertad y convierte, por tanto, en "disponibles" a 50 obreros, sino que, al mismo tiempo, *destruye su enlace* con una

masa de medios de vida que representa un valor de 1,500 libras esterlinas, dejando por tanto en libertad estos medios de vida vacantes, "movilizándolos". El hecho, harto sencillo y nada nuevo, de que *la maquinaria separa al obrero de sus medios de vida* se formula *económicamente* diciendo que *la maquinaria moviliza medios de subsistencia para el obrero*, o los convierte en capital para su empleo. Como se ve, todo estriba en la manera de expresarse. *Nominibus mollire licet mala.*

(87)

Según esta teoría, los medios de vida cifrados en el valor de 1,500 libras esterlinas eran un capital valorizado por el trabajo de los 50 obreros alfombreros despedidos. Por tanto, este capital, al mandar a su casa a los 50 obreros, pierde su empleo y no halla sosiego ni descanso hasta que encuentra una nueva "inversión", en la que esos 50 obreros puedan volver a consumirlo productivamente. Según esto, el capital y los obreros tienen que volver a encontrarse necesariamente, más tarde o más temprano, y, al encontrarse, se opera la compensación pronosticada. Como se ve, los sufrimientos de los obreros desplazados por la maquinaria son tan perecederos como las riquezas de este mundo.

Pero, en realidad, aquellos medios de vida que representaban un valor de 1,500 libras esterlinas no se enfrentaban jamás con los obreros despedidos como *capital*. Las que se enfrentaban con ellos como capital eran las 1,500 libras esterlinas *convertidas ahora* en *maquinaria*. Miradas las cosas más de cerca, estas 1,500 libras, esterlinas sólo representaban una parte de las alfombras producidas al cabo del año por medio de los 50 obreros despedidos, o sea, la parte que los obreros recibían de su patrono como salario, en forma de dinero, en vez de recibirla en especie. Con las alfombras convertidas en 1,500 libras esterlinas, compraban medios de vida por la misma cantidad. Por tanto, estos medios de vida *no*, existían, para ellos, *como capital*, sino *como mercancías*, y a su vez, ellos existían para estas mercancías como compradores y no *como obreros asalariados*. La maquinaria, al "separarlos" de los medios adquisitivos, los convierte de compradores en no compradores, con lo cual disminuye en el mercado la demanda de esas mercancías. *Voilá tout.* (88) Sí esta disminución de la demanda no se compensa con una acentuación de esta demanda por otro lado, bajará el precio de venta de las mercancías. Y sí esta situación se sostiene durante un cierto tiempo y en una cierta proporción, sobrevendrá un desplazamiento de los obreros ocupados en la producción de aquellas mercancías. Una parte del capital que se destinaba a producir medios de vida necesarios se reproducirá bajo otra forma. Al bajar los precios del mercado y como consecuencia del desplazamiento de capital, los obreros que trabajaban en la producción de los medios de vida necesarios se verán, a su vez, "separados" de una parte de sus jornales. Como se ve, lejos de demostrar que la maquinaria, al separar a los obreros de los medios de vida, convierte a éstos al mismo tiempo en capital movilizado para dar trabajo a aquéllos, el señor apologista, con la acreditada

ley de la oferta y la demanda, viene a demostrar lo contrarío, a saber: que la maquinaria lanza a la calle a los obreros, no sólo en la rama de producción en que se implanta, sino también en aquellas ramas de producción en que no se la aplica.

Los hechos reales, que el optimismo de ciertos economistas pretende disfrazar, son éstos: los obreros desplazados por la maquinaría se ven lanzados del taller al mercado de trabajo, donde van a aumentar el censo de las fuerzas de trabajo disponibles para la explotación capitalista. En la sección séptima, veremos que este efecto de la maquinaria, que se quiere presentar como una compensación para la clase obrera, es, por el contrario, el látigo más cruel que azota a los trabajadores.

Aquí, nos limitaremos a poner de manifiesto lo siguiente: los obreros desahuciados de una rama industrial pueden, indudablemente, buscar acomodo en otro trabajo. Pero sí lo encuentran y, al encontrarlo, se reanuda el lazo roto entre ellos y los medios de vida que habían dejado disponibles, ello se conseguirá gracias a un nuevo capital suplementario, que pugna por encontrar empleo y no, en modo alguno, gracias al capital que ya funcionaba anteriormente y que ahora se invierte en maquinaria. Y aun en este caso, el mejor de todos, ¡cuán pobres son sus perspectivas! Mutilados por la división del trabajo, estos pobres diablos expulsados de su esfera de trabajo valen tan poco, que sólo pueden lograr acceso a unas cuantas ramas de trabajo inferiores y, por serlo, constantemente abarrotadas y mal retribuidas.130 Además, toda rama industrial atrae cada año una nueva afluencia de hombres, que le suministran el contingente necesario para cubrir las bajas y desarrollarse de un modo normal. Tan pronto como la maquinaria deja en libertad a una parte de los obreros que venían trabajando en una determinada rama industrial, el personal supletorio se distribuye también de nuevo y es absorbido por otras ramas de trabajo, mientras que las víctimas primitivas sucumben en su mayor parte y se hunden en la miseria durante el período de transición.

Es un hecho indudable que la *maquinaria en si* no es responsable de que a los obreros se les "separe" de sus medios de vida. La maquinaria abarata y aumenta la producción en aquellas ramas de que se adueña, dejando por el momento intangible la masa de medios de vida producidos en otras ramas

industriales. Por tanto, la sociedad después de instaurada la maquinaria, sigue poseyendo los mismos medios de vida, si no posee más, para los obreros desplazados; esto, sin hablar de la enorme parte del producto anual que despilfarran los que no trabajan. ¡Y ésta es la gracia de la economía apologética! *Los antagonismos y las contradicciones inseparables del empleo capitalista de la maquinaria no brotan de la maquinaria misma, sino de su empleo capitalista*. Y puesto que la *maquinaria*, de *por sí*, acorta el tiempo de trabajo,

mientras que, empleada por el capitalista lo alarga, puesto que de suyo facilita el trabajo, mientras que aplicada al servicio del capitalismo refuerza más todavía su intensidad; puesto que de por sí representa un triunfo del hombre sobre las fuerzas de la naturaleza, pero, al ser empleada por el capitalista hace que el hombre sea sojuzgado por las fuerzas naturales; puesto que de por sí incrementa la riqueza del productor, pero dado su empleo capitalista, lo empobrece, etc., etc., el economista burgués declara lisa y llanamente que el *examen de la maquinaria como tal* demuestra de un modo preciso que todas aquellas contradicciones palpables son una simple *apariencia* de la realidad vulgar, pero que no existe *de por sí*, ni por tanto tampoco *en la teoría*. En vista de esto, no se molesta en quebrarse más la cabeza y, encima, achaca al adversario la necesidad de no combatir *el empleo capitalista de la maquinaria, sino la maquinaria misma*.

El economista burgués no niega, ni mucho menos, que se deslicen aquí ciertos inconvenientes y trastornos pasajeros. Pero, ¡dónde no los hay! El no concibe otro aprovechamiento de la maquinaria que el capitalista. Para él, la explotación del obrero por la máquina no se diferencia, pues, en nada de la explotación de la máquina por el obrero. Por tanto, todo el que descubra y ponga de manifiesto la realidad que se esconde detrás del empleo capitalista de la maquinaria, es que no quiere que se emplee maquinaria, es un enemigo del progreso social.131 Es enteramente el razonamiento de aquel famoso degollador Bill Sikes: "Señores del Jurado: Es cierto que ha sido degollado un viajante de comercio. Pero este hecho no es culpa mía, sino del cuchillo. ¿Es que vamos a suprimir el uso del cuchillo, porque a veces ocasiona algún que otro trastorno? ¡Piensen ustedes por un momento lo que sería de la agricultura y de la industria sin cuchillos! El cuchillo, aplicado a la cirugía, devuelve la salud, y en anatomía enseña a curar. En los banquetes, es nuestro

sumiso auxiliar. ¡La supresión del cuchillo precipitaría a la humanidad en la sima de la más negra barbarie !"132

Aunque, en las ramas de trabajo en que se implanta, la maquinaria desplaza forzosamente a cierto número de obreros, puede sin embargo, ocurrir que en otras ramas de trabajo provoque una demanda mayor de mano de obra. Pero este efecto nada tiene que ver con la llamada teoría de la compensación. Como todo producto mecánico, por ejemplo una vara de tejido a máquina, es más barato que el producto manual de la misma clase desplazado por él, de aquí se sigue como ley absoluta, lo siguiente: si la *cantidad total* del artículo producido a máquina sigue siendo *igual* a la del artículo manual o manufacturero que aquél que viene a sustituir, *la suma total del trabajo invertido disminuirá.* El *aumento de trabajo* que suponga la producción del instrumento de trabajo, de la máquina, del carbón, etc., tiene que ser, forzosamente, inferior a la *disminución de trabajo* conseguida mediante el empleo de la maquinaria. De otro modo, el producto mecánico seria tan caro o más que el producto manual. En realidad, lejos de mantenerse invariable, la masa total de los artículos mecánicos producidos por un *número menor de obreros* excede en mucho a la masa total de los artículos manuales desplazados por aquéllos. Supongamos que 400,000 varas de tejido a máquina sean fabricadas por menos obreros que 100,000 varas de tejido a mano. En la masa cuadruplicada de producto entra una masa cuadruplicada de materia prima. Esto plantea, por tanto, la necesidad de cuadruplicar la producción de las materias primas. En cambio, en lo que se refiere a los instrumentos de trabajo utilizados: edificios, carbón, maquinaria, etc., *el límite* dentro del cual puede aumentar el *trabajo adicional* necesario para su producción varía con la *diferencia* entre la masa del producto mecánico y la masa del producto manual fabricado por el mismo numero de obreros.

Por tanto, al extenderse la maquinización en una rama industrial, comienza a desarrollarse la producción en las otras ramas que suministran a aquélla medios de producción. La medida en que esto haga crecer la masa de obreros colocados dependerá, dada la duración de la jornada de trabajo y la intensidad de éste, de la composición orgánica de los capitales invertidos, es decir, de la proporción entre su parte constante y variable. A su vez, esta proporción varía considerablemente según la extensión que la maquinaria haya tomado ya o tome en aquellas industrias, El censo de hombres condenados a las

minas de carbón y de metal creció en proporciones enormes con los progresos de la maquinaria inglesa, aunque en los últimos decenios este incremento fue amortiguado por el empleo de nueva maquinaria para las minas.133 Con la máquina nace una nueva clase de obreros: sus productores. Ya sabemos que la maquinización se adueña de esta rama de producción de donde nacen las mismas maquinas en una escala cada vez más intensa.134 Por lo que se refiere a las materias primas,135 no ofrece, por ejemplo, ninguna duda que la marcha arrolladora de la industria textil algodonera fomentó como planta de estufa el cultivo del algodón en los Estados Unidos, y con él, no sólo la trata de esclavos de África, sino también la cría de negros, como uno de los negocios más florecientes en los llamados estados esclavistas fronterizos.

Al levantarse en 1790 el primer censo de esclavos en los Estados Unidos, la cifra de esclavos era de 697,000; en 1861, ascendía ya a cuatro millones, aproximadamente. No menos cierto es, por otra parte, que la prosperidad de las fábricas mecánicas de lana, con la progresiva transformación de las tierras de labor en pastos para el ganado lanar, provocó la expulsión en masa de los braceros del campo y su desplazamiento como población "sobrante". En estos momentos, Irlanda está atravesando todavía por el proceso que reducirá su población, disminuida ya en cerca de la mitad desde 1845; al nivel que corresponda exactamente a las necesidades de sus terratenientes y de los señores fabricantes de lanas de Inglaterra.

En aquellos casos en que la maquinaria se apodera también de las fases previas o intermedias recorridas por un objeto de trabajo antes de revestir su forma definitiva, con el material de trabajo aumenta también la demanda de éste en las industrias explotadas todavía a mano o manufactureramente y que trabajan sobre objetos ya elaborados a máquina. Así, por ejemplo, las hilanderías mecánicas suministraban el hilo con tal baratura y en tal abundancia, que, al principio, los tejedores manuales podían seguir trabajando todo el tiempo sin hacer mayores desembolsos. Esto incrementaba sus. rentas.136 Ello determinó una gran afluencia de personal al ramo de tejidos de algodón, hasta que por último el telar a vapor vino a azotar a los 800,000 tejedores de algodón que en Inglaterra, por ejemplo, habían congregado la *Jenny*, la *throstle* y la *mule*. Otro tanto acontece con la industria de confección: con la plétora de tejidos fabricados a máquina, crece

el número de sastres, modistas, costureras, etc., hasta que aparece la máquina de coser.

Al crecer la masa de materias primas, artículos a medio fabricar, instrumentos de trabajo, etc., producidos con un número relativamente pequeño de obreros por la industria maquinizada, la fabricación de estas primeras materias y artículos a medio elaborar *se desglosa* en una serie innumerable de categorías y variantes, con lo que se desarrolla la variedad de las ramas sociales de producción. La maquinización impulsa la división *social* del trabajo mucho más que la manufactura, puesto que aumenta en una proporción mucho mayor la fuerza productiva de las industrias en que se implanta.

El resultado más inmediato de la maquinaria es el aumento de la *plusvalía* y, con ella, de la masa de producción en que toma cuerpo; por tanto, al mismo tiempo que incrementa la sustancia de que vive la clase capitalista, con todo su cortejo, hace aumentar el contingente de estas capas sociales. Su creciente riqueza y el descenso constante relativo del número de obreros necesario para la producción de artículos de primera necesidad, crean, a la par que nuevas necesidades de lujo, nuevos medios para su satisfacción. Una parte mayor del producto social se convierte en plusproducto, un volumen más considerable de éste se produce y consume, a su vez, en formas más refinadas y variadas. Dicho en otros términos: crece la *producción de* lujo137 La tendencia hacia el refinamiento y la variedad de los productos brota también de las nuevas relaciones internacionales creadas por la gran industria. No sólo se desarrolla el intercambio de artículos extranjeros de consumo por productos indígenas, sino que la industria nacional va utilizando, como medios de producción, una cantidad cada vez mayor de materias primas, ingredientes, artículos a medio fabricar, etc., importados del extranjero. Estas relaciones internacionales provocan un alza de la demanda de trabajo en la industria del transporte, haciendo que ésta se desdoble en numerosas variedades nuevas.138 El aumento de los medios de producción y de consumo, acompañado de un descenso relativo del número de obreros, fomenta la actividad en una serie de ramas industriales, como los canales, los muelles de mercancías, los túneles, los puentes, etc., cuyos productos sólo son rentables en un remoto porvenir. Surgen –ya sea directamente a base de la misma maquinaria, o bien indirectamente, gracias a la revolución industrial provocada por ella– ramas de producción y campos de trabajo totalmente nuevos. Sin embargo, el

espacio ocupado por ellos en la producción global no es considerable, ni aun en los países más avanzados. El número de obreros empleados en estas ramas nuevas de producción crece en razón directa a la medida en que se reproduce la necesidad de los trabajos manuales más toscos. Como industrias principales de este género pueden citarse, en la actualidad, las fábricas de gas, el telégrafo, la fotografía, la navegación a vapor y los ferrocarriles. El censo de 1861 (para Inglaterra y Gales) registra en la *industria del gas* (fábricas de gas, producción de aparatos mecánicos, agentes de compañías de gas, etc.) 15,211 personas; en *telégrafos*, 2,399; en la rama de *fotografía*, 2,366; en la *navegación a vapor*, 3,570 y en los *ferrocarriles* 70,599, entre las cuales hay que contar unos 28,000 peones ocupados más o menos permanentemente en los trabajos de desmonte, y todo el personal comercial y administrativo. El censo global de estas cinco industrias nuevas asciende, como se ve, a 94,145 personas.

Finalmente, el aumento extraordinario de fuerza productiva en las esferas de la gran industria, acompañado, como lo está, de una explotación cada vez más intensiva y extensa de la fuerza de trabajo en *todas* las demás ramas de la producción, permite emplear *improductivamente* a una parte cada vez mayor de la clase obrera, reproduciendo así, principalmente, en una escala cada vez más intensa, bajo el nombre de "clase doméstica", la categoría de los *antiguos esclavos familiares:* criados, doncellas, lacayos, etc. En el censo de 1861, la población total de Inglaterra y Gales ascendía a 20.066,244 personas, de ellas 9.776,259 hombres y 10.289,965 mujeres. Descontando de esta cifra todas las personas capacitadas por su edad para trabajar, las "mujeres improductivas", los muchachos y los niños, las profesiones

"ideológicas", tales como el gobierno, el clero, las gentes de leyes, los militares, etc., todos aquellos cuyo oficio se reduce a vivir del trabajo ajeno en forma de rentas, intereses, etc., y, finalmente, los mendigos, los vagabundos, los criminales, etc.

quedan, en números redondos, unos 8 millones de personas de ambos sexos y de todas las edades, incluyendo entre ellas a todos los capitalistas que intervienen de algún modo en la producción, el comercio, la finanza, etc. Estos 8 millones de personas se distribuyen del modo siguiente:

Obreros agrícolas (incluyendo los pastores, los mozos de labranza y

las criadas que trabajan en las casas de los colonos)

1.098,261

Todo el personal obrero que trabaja en fábricas de algodón, lana,

estambre, lino, esparto, seda y yute, y en los talleres mecánicos de

medias y fabricación de puntillas

642,607139

Todo el personal obrero empleado en las minas de carbón y metales

565,835

Personal obrero empleado en todas las fábricas y manufacturas

metalúrgicas de todo género (altos hornos, talleres de laminación

etc.)

396,998140

Servidores domésticos 1.208,648141

Sumando el personal obrero en todas las fábricas textiles al personal obrero de las minas de carbón y metalúrgicas, arroja la cifra de 1.208,442; y, si lo sumamos al personal obrero de las fábricas y manufacturas metalúrgicas, tenemos un total de 1.039,605, cifra que, al igual que la anterior, no llega a la de los esclavos domésticos modernos. Como se ve, los resultados de la maquinaria explotada al servicio del capitalismo no pueden ser más edificantes.

7. Repulsión y atracción de obreros por el desarrollo de la maquinización. Crisis de la industria algodonera Todos los representantes un poco responsables de la economía política reconocen que en los oficios manuales y en las manufacturas tradicionales con que empieza a competir la implantación de la maquinaria, ésta obra como una peste sobre los obreros. Casi todos

deploran la esclavitud del obrero fabril. ¿Y cuál es el gran triunfo que guardan en la mano todos ellos, para esgrimirlo como jugada decisiva? ¡Que la maquinaria, pasados los horrores del período de su implantación y desarrollo, *hace aumentar* en última instancia los *esclavos* del trabajo, lejos de contribuir en definitiva a disminuir su número! Sí, la economía política se recrea en el abominable teorema –abominable para todo "filántropo que crea en el régimen capitalista de producción como una necesidad natural y eterna– de que incluso las fábricas ya maquinizadas, tras una cierta fase de desarrollo, después de un "período de transición" más o menos largo, acaban estrujando a más obreros de los que en sus comienzos arrojan a la calle.142

Es cierto que ya veíamos sobre algunos ejemplos, como el de las fábricas inglesas de estambre y de seda, que, al llegar a un cierto grado de desarrollo, la extensión extraordinaria de una rama fabril puede llevar aparejado un *descenso* no sólo *relativo*, sino también *absoluto* del *número de obreros empleados*. En 1860, año en que se formó por orden del parlamento un censo especial de todas las fábricas del Reino Unido, la sección de los distritos fabriles de Lancashire, Cheshire y Yorkshire, asignada al inspector R. Baker, contaba 652 fábricas; de éstas, 570 trabajaban con los elementos siguientes: 85,622 *telares de vapor*, 6.819,146 *husos* (sin incluir los husos dobles), 27,439 *caballos de fuerza* en máquinas de vapor y 1,390 en ruedas hidráulicas, y, finalmente, 94,119 personas empleadas. En 1865, *las mismas* fábricas trabajaban ya con estos elementos: 95,163 *telares*, 7.025,031 *husos*, 28,925 *caballos de fuerza en* máquinas de vapor y 1,445 en ruedas hidráulicas, y 88,913 personas empleadas. Por tanto, desde 1860 a 1865 *el aumento* de telares de vapor registrado por estas fábricas representa el 11 por 100, el de husos el 3 por 100, el de caballos de vapor el 5 por 100, a la par que el censo del personal empleado en ellas *disminuye* en un 5.5 por 100.143 Entre los años de 1852 y 1862, la *fabricación de lana* en Inglaterra se desarrolló considerablemente, mientras el número de obreros empleados en esta rama permanecía casi estacionario. "Esto demuestra en qué proporciones tan grandes había desplazado la maquinaría nueva el trabajo de períodos anteriores."144 En una serie de casos revelados por la experiencia, el aumento del personal obrero no es mas que *aparente*, es decir, que no se debe al desarrollo de las fábricas maquinizadas, sino a la anexión gradual de ramas accesorias. Así, por ejemplo, "el aumento de los telares mecánicos y *de los obreros fabriles* a *que daba empleo* desde 1838 hasta 1858, fue debido

sencillamente, en las fábricas de algodón (inglesas), *a la expansión de esta rama industrial*; en cambio, en otras fábricas se debió a la *aplicación de la fuerza de vapor* a los telares de alfombras, cintas y lienzo, que antes se movían a mano."145 Por tanto, el aumento del censo de obreros fabriles, en estos casos, es simplemente el reflejo del descenso operado en la cifra total del personal obrero. Finalmente, aquí prescindimos en absoluto del hecho de que, si se exceptúan las fábricas metalúrgicas, el elemento predominante, con mucho, en el personal fabril lo forman los obreros jóvenes (menores de 18 años), las mujeres y los niños.

Se comprende, sin embargo, pese a la masa obrera desplazada de hecho y sustituida virtualmente por las máquinas, que *al crecer éstas* –crecimiento reflejado en el número cada vez mayor de fábricas de la misma especie y en las dimensiones cada vez más extensas de las fábricas ya existentes– los obreros fabriles pueden acabar siendo más numerosos que los obreros manufactureros o manuales a quienes desplazan. Supongamos, por ejemplo, que, en el viejo régimen de

producción, el capital de 500 libras esterlinas invertido semanalmente se desdoble en 2/5 de capital constante y 3/5 de capital variable, es decir que 200 libras esterlinas se desembolsan en medios de producción y 300 libras esterlinas en fuerza de trabajo, digamos a razón de 1 libra esterlina por obrero. Al introducirse la maquinaria, cambia la composición del capital global. Admitiendo que ahora se desdoble, por ejemplo, en 4/5 de capital constante y 1/5 de capital variable, y que sólo se inviertan en fuerza de trabajo 100 libras esterlinas. Para conseguir este resultado, será necesario, como es lógico, despedir a dos terceras partes del personal obrero. Si la fábrica se extiende y, permaneciendo invariables las demás condiciones de producción, el capital global invertido aumenta de 500 a 1,500, entrarán a trabajar 300 obreros, los mismos que trabajaban antes de producirse la revolución industrial. Si el capital invertido sigue creciendo hasta 2,000, se dará empleo a 400

obreros; es decir, a 1/3 más de los que trabajaban con el antiguo sistema de explotación. En términos *absolutos*, el número de obreros que trabajaban ha aumentado en 100; en términos *relativos*, es decir, en proporción al capital global desembolsado, ha descendido en 800 puesto que, con el sistema

antiguo, este capital de 2,000 libras esterlinas habría dado trabajo a 1,200 obreros, en vez de 400. Como se ve, el *descenso relativo* del número de obreros empleados en una fábrica es perfectamente compatible con su *aumento absoluto*. Partimos del supuesto de que, aunque el capital global aumente, su composición no varía, puesto que no varían las condiciones de producción. No obstante, sabemos que todos los progresos introducidos en el régimen de la maquinaria hacen crecer el capital constante invertido en máquinas, materias primas, etc., disminuyendo en cambio el capital variable, o sea, el invertido en fuerza de trabajo; y sabemos también que en ningún otro sistema industrial son tan constantes los progresos y, por consiguiente, tan variable la composición de los capitales. Sin embargo, estos cambios constantes se ven interrumpidos no menos constantemente por puntos inertes, y por una *expansión puramente cuantitativa sobre una base técnica dada*. Esto hace crecer el número de obreros en activo. Así por ejemplo, en el año 1835 el censo *total de obreros* que trabajaban en las fábricas de algodón, lana, estambre, lino y seda del Reino Unido era solamente de 354,684, mientras que en 1861 solamente la cifra de obreros tejedores que trabajaban en los telares de vapor (incluyendo los obreros de ambos sexos y de todas las edades, a partir de los 8 años) ascendía a 230,654. Claro está que este incremento pierde proporciones si se tiene en cuenta que en 1838 los tejedores manuales de algodón, con las familias que les ayudaban en el trabajo, arrojaban todavía la cifra de 800,000.146 sin contar con el sinnúmero de tejedores desplazados en Asia y en el continente europeo.

En las pocas consideraciones que hemos de hacer todavía acerca de este punto, tocaremos algunos aspectos *puramente* de *hecho,* que no habíamos tenido ocasión de examinar en nuestro estudio teórico.

Mientras la explotación por medio de máquinas se extiende en una rama industrial a costa de la industria manual o de la manufactura tradicionales, su triunfo es tan seguro corno puede serlo, por ejemplo, el de un ejército armado con fusiles de chispa sobre un ejército armado con arcos y flechas. Esta primera etapa, en que las máquinas no hacen más que conquistar su radio de acción, tiene una importancia decisiva, por las ganancias, extraordinarias que ayudan a producir.

Estas ganancias, no sólo son de por sí una fuente de acumulación acelerada,

sino que además atraen a la rama de producción favorecida gran parte del capital social suplementario que se amasa incesantemente y que pugna por encontrar nuevas bases de inversión. Estas ventajas especiales, inherentes al primer período arrollador, se repiten constantemente en las ramas de producción de que se va adueñando la maquinaria. Pero, tan pronto como el régimen fabril adquiere cierta extensión y un cierto grado de madurez, sobre todo tan pronto como su base técnica, la maquinaria, es producida a su vez por máquinas, desde el momento en que se revolucionan la extracción de carbón y de hierro, la elaboración de los metales y el transporte y se crean todas las condiciones generales de producción que corresponden a la gran industria, este tipo de explotación cobra una *elasticidad,* una *capacidad súbita e intensiva de expansión* que sólo se detiene ante las trabas que le oponen las materias primas y el mercado. La maquinaria determina, de una parte, un incremento directo de las materias primas; así por ejemplo, el *cotton gin* (89) hace que aumente la producción algodonera.147 De otra parte, el abaratamiento de los artículos producidos a máquina y la transformación operada en los medios de comunicación y de transporte, son otras tantas armas para la conquista de los mercados extranjeros. Arruinando sus productos manuales, la industria maquinizada los convierte, quieran o no, en campos de producción de sus materias primas. Así, por ejemplo, la India Oriental hubo de convertirse forzosamente en campo de producción de algodón, de lana, de cáñamo, de yute, de añil, etc., para la Gran Bretaña. *Exportación de algodón de la India Oriental a la Gran Bretaña. 1846:* 34.540,143 libras. *1860:* 204.141,168

libras. *1865:* 445.947,600 libras. *Exportación de lana de la India Oriental a la Gran Bretaña. 1846:* 4.570,581 libras.

1860: 20.214,173 libras. *1865:* 20.679,111 libras. La constante "eliminación" de obreros en los países de gran industria, fomenta como planta de estufa la migración y la colonización de países extranjeros, convirtiéndolos en viveros de materias primas para la metrópoli, como se convirtió, por ejemplo, Australia en un vivero de lana para Inglaterra. *Exportación de lana del Cabo de Buena Esperanza a la Gran Bretaña. 1846:* 2.958,957 libras. *1860:* 16.574,345 libras. *1865:* 29.920,623

libras. *Exportación de lana de Australia a la Gran Bretaña. 1846:*

21.779,346 libras. *1860:* 59.166,616 libras. *1865:* 109.734,261 libras. Se implanta una nueva división internacional del trabajo ajustada a los centros principales de la

industria maquinista, división del trabajo que convierte a una parte del planeta en campo preferente de producción agrícola para las necesidades de otra parte organizada primordialmente como campo de producción industrial. Esta revolución va unida a las transformaciones operadas en la agricultura, en cuyo examen no hemos de entrar aquí.148

A instancia de Mr. Gladstone, la Cámara de los Comunes ordenó el 17 de febrero de 1867 que se hiciese una estadística del trigo, cereales y harinas de todas clases importados y exportados a los Estados Unidos. A continuación, doy los resultados resumidos de esta estadística, reduciendo la harina a *quarter* de trigo (ver el cuadro de la página siguiente).

La enorme capacidad de expansión del régimen fabril y su supeditación al mercado mundial imprimen forzosamente a la producción un ritmo fabril seguido de un abarrotamiento de los mercados que, al contraerse, producen un estado de paralización. La vida de la industria se convierte en una serie de períodos de animación media, de prosperidad, de superproducción, de crisis y de estancamiento. La inseguridad y la inconsistencia a que las máquinas someten al trabajo, y por tanto a la situación y la vida del obrero, adquieren un carácter de normalidad con estas alternativas periódicas del ciclo industrial. Descontadas las épocas de prosperidad, se desata entre los capitalistas una lucha encarnizada por el reparto individual del botín de los mercados. La parte correspondiente a cada capitalista se halla en razón directa a la baratura de sus productos. Y, aparte de la rivalidad que esto determina en cuanto al empleo de máquinas mejores que suplan la fuerza de trabajo y de nuevos métodos de producción, llega siempre un punto en que los fabricantes aspiran a abaratar las mercancías disminuyendo violentamente los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo.149

PERIODOS QUINQUENALES Y AÑO DE 1886

1831–1835 1836–1840 1841–1845 1846–1850 1851–1855 1856–1860 1861–1865 1866

Media Anual

Importación

(quarters)

1.096,373 2.389,729 2.843,865 8.776,552 8.345,237 10.912,612

15.009,871

16.457,340

Media anual

Exportación (*quarters*)

225,363 251,770 139,056 155,461 307,491 341,150 302,754 216,318

Exceso de las

importaciones sobre

871,010 2.137,595 2.704,809 8.621,091 8.037,746 10.572,462

14.707,117

16.241,022

las exportaciones a los

años medios (*quarters*)

Población

Media anual en cada 24.621,107 25.929,507 27.262,569 27.797,598 27.572,923 28.391,544 29.381,460 29.935,404

período

Cantidad media de

trigo, etc. (en

quarters), consumida

al año por persona,

dividiendo por partes 0.036 0.082 0.099 0.310 0.291 0.372 0.543 0.543

iguales entre la

población el exceso de

importaciones sobre la

producción interior.

Como se ve, el aumento del censo de obreros fabriles está *condicionado* por el incremento *proporcionalmente* mucho más rápido del capital global invertido en las fábricas, y este proceso sólo se opera dentro de los períodos de calma y de flujo del ciclo industrial. Además, se ve siempre interrumpido por los progresos técnicos, que suplen virtualmente a los obreros o los eliminan de un modo efectivo. Estos *cambios cualitativos* que se producen en la industria mecanizada desalojan constantemente :de la fábrica a una parte de los obreros o cierran sus puertas a los nuevos reclutas, mientras que la simple *expansión cualitativa* de las fábricas absorbe, con los despedidos, a nuevos contingentes. De este modo, los obreros se ven constantemente repelidos y atraídos de nuevo a la fábrica, lanzados dentro y fuera de ella, con una serie constante de cambios en cuanto al sexo, edad y pericia de los obreros adquiridos.

Para examinar plásticamente las vicisitudes a que se halla expuesto el obrero fabril, nada mejor que trazar un rápido bosquejo de las *alternativas de la industria algodonera inglesa*.

De 1770 a 1815, la industria algodonera pasó por cinco años de depresión o estancamiento. Durante este primer período de 45 años, los fabricantes ingleses tenían todavía el monopolio de la maquinaria del mercado mundial.

De 1815 a 1821, depresión; *1822 y 1823*, prosperidad; *1824*, derogación de las leyes de coalición obrera, gran expansión general de

las fábricas: *1825*, crisis; *1826*, gran miseria y revueltas entre los obreros del algodón; *1827*, leve mejoría; *1828*, gran incremento de los telares de vapor y de la exportación; *1829*, apogeo de la exportación, sobre todo a la India; *1830*, mercados abarrotados, gran penuria; *1831 a 1833*, depresión sostenida; la Compañía de las Indias Orientales pierde el monopolio del comercio con el Asia oriental (India y China). *1834*, gran incremento de fábricas y maquinaria, falta de brazos. La nueva *ley de beneficencia* estimula la emigración de los obreros del campo a los distritos fabriles. Los condados rurales quedan limpios de niños. Trata blanca de esclavos. *1835*, gran prosperidad. Coincidiendo con ella, los tejedores algodoneros manuales se mueren de hambre. *1836*, gran prosperidad. *1837 y 1838*, estado de depresión y crisis. *1839*, reanimación. *1840*, gran depresión, revueltas, intervienen las tropas. *1841 y 1842*, los patronos expulsan de las fábricas a los obreros, para arrancar con esta coacción la derogación de las leyes del trigo. Los obreros afluyen por miles a Yorkshire; son rechazados por las tropas y sus jefes llevados ante los tribunales en Lancaster. *1843*, gran miseria. *1844*, reanimación.

1845, gran prosperidad. *1846*, comienza con un auge sostenido, seguido de síntomas de reacción. *Derogación de las leyes anticerealistas*. *1847*, crisis. Rebaja general de jornales en un 10 por 100 y más, para festejar la fiesta del "big loaf" (90).

1848, depresión sostenida. Ocupación militar de Manchester. *1849*, reanimación. *1850*, prosperidad. *1851*, bajan los precios de las mercancías, salarios bajos, huelgas frecuentes. *1852*, se inicia la mejoría. Prosiguen las huelgas, los patronos amenazan con importar obreros extranjeros. *1853*, crece la exportación. Huelga de ocho meses; gran miseria en Preston.

1854, prosperidad; abarrotamiento de los mercados. *1855*, afluyen de los Estados Unidos, Canadá y mercados del Asia oriental, noticias de bancarrotas. *1856*, gran prosperidad. *1857*, crisis. *1858*, mejoría. *1859*, gran prosperidad, aumentan las fábricas. *1860*, cenit de la industria algodonera inglesa. Los mercados indios, australianos y otros se hallan tan abarrotados, que todavía en *1863* no han podido absorber todo el cuajarón. *Tratado de*

comercio con Francia. Enorme incremento de las fábricas y la maquinaria. *1861*, el auge dura largo tiempo, reacción, guerra norteamericana *de Secesión*, penuria algodonera.

1862 a 1863, completa bancarrota.

La historia de la penuria algodonera es demasiado significativa para que no nos detengamos un momento en su examen. Por las características que apuntamos acerca de la situación del mercado mundial en los años de *1860 y 1861* se advertirá que esta penuria les venía muy bien a los fabricantes y era, en parte, ventajosa para ellos, hecho que se reconoce en los informes de la Cámara de Comercio de Manchester, que se proclamó en el parlamento por Palmerston y Derby y que los acontecimientos vinieron a confirmar.150 Claro está que entre las 2,887 fábricas de algodón que existían en *1861* en el Reino Unido, había muchas pequeñas. Según el informe del inspector fabril A. Redgrave, cuyo distrito abarcaba 2,109

fábricas de los 2.887,392, o sea, un 19 por 100, empleaban *menos* de 10 caballos de vapor, 345, o sea, 16 por 100 de 10 a 20, y 1,372 de 20 caballos de fuerza en adelante.151 La mayoría de las fábricas pequeñas eran fábricas textiles, abiertas desde 1858, durante el período de prosperidad, la mayor parte de ellas por especuladores, uno de los cuales suministraba el hilo, otro la maquinaria y el tercero el edificio, y puestas bajo la dirección de antiguos *overlookers* (91) o de otros elementos faltos de recursos. La mayoría de estos pequeños fabricantes se arruinaron. La misma suerte les habría aguardado si se hubiese producido la crisis comercial, que no llegó a estallar por la penuria de algodón. Aunque estas fábricas formaban la tercera parte del censo total, sólo absorbían una parte mucho más pequeña del capital invertido en la industria algodonera. Por lo que se refiere al alcance de la paralización, según los cálculos auténticos, en octubre de 1862 estaban parados el 60.3 por 100 de los husos y el 58 por 100 de los telares. Estos datos se refieren a toda la rama industrial y presentan, naturalmente, grandes modificaciones según los distritos. Sólo algunas fábricas, muy pocas, trabajaban todo el tiempo (60 horas a la semana) ; las demás, trabajaban con interrupciones. Y aun los escasos obreros que trabajan *todo el tiempo y al tipo de destajo acostumbrado*, percibían *salarios semanales* más reducidos, a causa de la sustitución del algodón habitual por otro de peor calidad, del algodón de Sea

Island por algodón egipcio (en las fábricas de hilados finos), del algodón americano y egipcio por *surat* (indio) y de algodón puro por mezclas de desperdicios de algodón con *surat.* Las fibras cortas del algodón *surat,* su suciedad, la mayor fragilidad de las fibras, la sustitución de la harina empleada en el encolado de las mallas, por todo género de ingredientes de peor calidad, etc., todo contribuía a amortiguar la velocidad de las maquinas o a disminuir el número de telares que podía vigilar un solo obrero, complicaba el trabajo con los errores de las máquinas y, al reducir la masa de productos, reducía también el salario a destajo. Empleando *surat* y *trabajando a plena jornada,* las pérdidas del obrero ascendían a un 20. a un 30 por 100, y aún más. Pero, además, la mayoría de los fabricantes redujo el *tipo de destajo* en un 5, en un 7½ y en un 10 por 100. Júzguese, pues, cuál sería la situación de los que sólo trabajaban 3, 3½ o 4 días a la semana, o 6 horas al día. En 1863, cuando ya se había manifestado una mejoría relativa, los tejedores, hilanderos, etc., percibían salarios semanales de 13 chelines y 4 peniques,. 3 chelines y 10 peniques, 4 chelines y 6 peniques, 5 chelines y 1 penique, etc.152 Mas no se crea que el *talento inventivo* del fabricante para descubrir nuevas *deducciones de salario* se embotaba, ni aun en estas circunstancias penosas. Muchos de estos descuentos de salario se imponían como pena por defectos del producto que eran debidos a la mala calidad del algodón, a imperfecciones de la maquinaria, etc. En los casos en que el patrono era dueño de los *cottages*(92) de sus obreros, se indemnizaba por su mano

de la renta, descontándola del salario nominal. El inspector Redgrave se refiere al caso de unos self–acting *minders* (encargados de vigilar un par de *self–acting mules*) que *al final de catorce días de trabajo completo,* habían ganado 8

chelines y 11 peniques, descontándoseles de esta suma la renta de la casa, aunque el patrono les entregaba como *regalo* la mitad, lo que les permitía llevar a su casa nada menos que 6 chelines y 11 peniques. Durante el final del año 1862, el salario semanal de un tejedor era de 2 chelines y 6 peniques en adelante.153 El patrono descontaba no pocas veces la renta del jornal, aun en aquellos casos en que los obreros trabajaban a media jornada o a medios días.154 No tiene, pues, nada de extraño que en algunos sitios de Lancashire estallase una especie de peste de hambre. Pero aún más característico que

todo esto era cómo se *revolucionaba el proceso de producción* a costa del obrero. Eran verdaderos experimentos *in corpore vili*, (93) como los que en los laboratorios de anatomía se hacen con las ranas. "Aunque he apuntado – dice el inspector Redgrave– los ingresos reales de los obreros en muchas fábricas, no se crea que perciben estas mismas sumas semana tras semana. Los obreros se hallan sujetos a las mayores oscilaciones, *debidas al constante experimentar* ("experimentalizing") de los fabricantes..., sus ingresos crecen o disminuyen según la calidad de la mezcla de algodón; tan pronto se acercan en un 15 por 100 a sus ingresos antiguos como bajan, a la semana siguiente o a la otra, hasta un 50 a 60 por 100."155 Esos experimentos no se hacían solamente a costa de los medios de vida de los obreros, sino que éstos los pagaban con todos sus cinco sentidos. "Los obreros ocupados en abrir las balas de algodón, me dijeron que enfermaban con el hedor insoportable que despedía... A los que trabajan en los talleres de mezcla y cardado, el polvo y la suciedad que se desprenden les irrita todo los orificios de la cabeza, les provoca tos y les dificulta la respiración ... Para suplir la cortedad de las fibras, se añade a la hebra, en el encolado, una gran cantidad de materias, empleando todo género de ingredientes en sustitución de la harina que antes se usaba. De aquí las náuseas y la dispepsia de los tejedores. El polvo suelto produce abundantes casos de bronquitis, inflamación de la garganta y una enfermedad de la piel causada por la irritación de ésta a consecuencia de la suciedad que se contiene en el *surat.* " De otra parte, los sustitutivos de la harina eran, para los señores fabricantes, una fuente abundante de ganancia, puesto que aumentaban el peso del hilo. Gracias a ellos, "15 libras de materia prima pesaban, después de tejidas, 26".156 En el informe de los inspectores fabriles de 30 de abril de 1864, leemos: "Los industriales utilizan ahora esta fuente supletoria de ingresos en proporciones verdaderamente escandalosas. Sé de buena fuente que en 5

¼ libras de algodón y 2 3/4 libras de cola se han obtenido 8 libras de tejido. En otra tela de 5 ¼ libras se contenían 2 libras de cola. En los casos a que nos referimos, se trataba de *shirtings* (94) ordinarios para la exportación. En otras clases, de tela, se ha llegado a meter hasta un 50 por 100 de cola; así, los fabricantes han podido jactarse, como lo hacen, en realidad, de que se enriquecen vendiendo los tejidos por menos dinero del que cuesta el hilo *nominalmente* empleado en ellos."157 Pero los obreros no sólo eran víctimas de los experimentos de sus patronos en las fábricas y de las municipalidades

fuera de ellas, no sólo pagaban las consecuencias de la rebaja de jornales y del paro, de la escasez de las limosnas, de los floridos discursos de los lores y los diputados de la Cámara de los Comunes. "Montones de mujeres desgraciadas, privadas de trabajo por la crisis del algodón, se vieron y quedaron ya para toda la vida, al margen de la sociedad... El número de prostitutas jóvenes ha aumentado más que en los últimos 25 años."158 En los primeros 45 años de la industria algodonera inglesa, de 1770 a 1815, sólo nos encontrarnos, como veíamos, con 5 años de crisis y estancamiento; pero esto ocurría durante el período de su monopolio mundial. El segundo período de 48 años, que va desde 1815 hasta 1863, contiene solamente 20 años de reanimación y prosperidad, contra 28 de depresión y estancamiento. En los años de 1815 a 1830

comienza la competencia con la Europa continental y los Estados Unidos. A partir de 1833 se impone la expansión de los mercados asiáticos a fuerza de "destruir la raza humana". Desde la derogación de las leyes del trigo, de 1846 a 1863, nos encontramos con 8 años de mediana animación y prosperidad, a cambio de 9 de estancamiento y depresión. El que quiera conocer la situación de los obreros varones adultos en la industria algodonera, aun en los años de prosperidad, puede leer la nota que figura al pie.159

8. Cómo la gran industria revoluciona la manufactura, los oficios manuales y el trabajo doméstico a) Destrucción del régimen cooperativo basado en los oficios manuales y en la división del trabajo Hemos visto cómo la maquinaria destruye la *cooperación* basada en el trabajo manual y la *manufactura*, establecida sobre el régimen de división del trabajo de ese tipo. Ejemplo del primer fenómeno es la *máquina de segar*, que viene a sustituir a la cooperación de varios obreros segadores. Ejemplo palmario del segundo fenómeno lo tenemos en la

máquina para fabricar *agujas de coser*. Según Adam Smith, en su tiempo *10 hombres*, mediante la división del trabajo, fabricaban unas 48,000 agujas al día. Hoy, una sola máquina fabrica 145,000, con una jornada de trabajo de 11 horas. *Una sola* mujer o *una* muchacha vigila, por término medio, cuatro máquinas de éstas, produciendo, por tanto, gracias a la maquinaria, hacia 600,000 agujas diarias, lo que supone una cifra de más de 3.000,000 de agujas semanales.160 En los casos en que *una sola máquina–herramienta*

pasa a ocupar el puesto de la *cooperación* o de la *manufactura*, puede, a su vez, servir de base para organizar una *industria manufacturera*. Pero, en realidad, esta reproducción de la manufactura, basada en la maquinaria, no es más que el *tránsito* hacía la fábrica, tránsito que se opera, por regla general, tan pronto como la fuerza mecánica motriz, el vapor o el agua, viene a sustituir a los músculos del hombre en el manejo de las máquinas. De un modo esporádico y siempre como fenómenos de transición, puede ocurrir que la pequeña industria se alíe a la fuerza mecánica motriz, alquilando el vapor, como se hace en algunas manufacturas de Birmingham, empleando pequeñas máquinas de aire caliente, como ocurre en ciertas ramas de la industria textil etc.161 En la rama de tejidos de seda de Coventry se desarrolló de un modo natural el experimento de las " *fábricas–cottages"* . En el centro de una colonia de *cottages*, construida en forma de cuadrado, se levantaba una llamada *Engine House*, en la que se instalaba la máquina de vapor, unida por medio de correas a los telares de los *cottages*. El vapor se alquilaba, por ejemplo, al tipo de 2½ chelines por telar. Esta renta era pagadera por semanas, lo mismo si los telares funcionaban que si estaban parados. En cada *cottage* se montaban de dos a seis telares, de propiedad de los obreros, comprados a crédito o alquilados. Entre las fábricas–cottages y las verdaderas fábricas, se entabló una lucha que duró más de doce años. Este duelo terminó con la ruina total de las 300

cottage–factories existentes.162 En los casos en que el carácter del proceso no exigía desde el primer momento una producción en gran escala, las industrias de nueva creación, como por ejemplo las de fabricación de sobres, plumas de acero, etc., recorre, por regla general, en estos últimos decenios, una senda que, pasando por la industria manual y la industria manufacturera, como fases rápidas de transición, conduce a la industria fabril. Esta metamorfosis presenta un carácter más difícil allí donde la *producción manufacturera* de los artículos fabricados no entraña una escala de procesos evolutivos sino una diversidad de procesos heterogéneos. Este fue, por ejemplo, el gran obstáculo con que tropezaron las fábricas de plumas de acero. Sin embargo, hace unos 15 años se inventó una máquina automática que permitía ejecutar 6

procesos heterogéneos al mismo tiempo. La *industria manual* lanzó al mercado las primeras 12 docenas de plumas de acero en 1820, a 7 libras

esterlinas y 4 chelines la docena; en 1830, la *manufactura* las suministraba ya a 8 chelines; hoy, las fábricas las venden por mayor al precio de 2 a 6 peniques.168

b) Repercusión del régimen fabril sobre la manufactura y el trabajo doméstico Con el desarrollo del régimen fabril y la transformación de la agricultura, que este régimen lleva aparejada, no sólo se extiende la *escala de la producción* en *todas las demás ramas industriales*, sino que *cambia también su carácter.* El principio de la industria mecanizada, consistente en analizar el proceso de producción en las fases que la integran, y en resolver los problemas así planteados por la aplicación de la mecánica, la química. etc., es decir, de las ciencias naturales, da el tono en todas las industrias. De este modo, la maquinaria va penetrando en una serie de procesos parciales dentro de las *manufacturas.* La cristalización fija y plasmada de sus miembros, procedente de la antigua división del trabajo, se desarticula y deja el puesto a una serie de cambios continuos. Aparte de esto, la composición del total de obreros o del personal obrero combinado se transforma radicalmente. Por *oposición al período manufacturero*, el *plan de la división del trabajo* se basa ahora en el empleo del trabajo de la mujer, del trabajo de los niños de todas las edades, de obreros no calificados, siempre y cuando ello sea factible, en una palabra, de trabajo barato, "cheap labour", como con frase característica lo llaman los ingleses. Y esto no sólo en toda la *producción combinada y en gran escala*, se emplee o no maquinaria, sino también en la llamada *industria doméstica*, lo mismo la que se ejerce en las casas de los propios obreros que la que se alberga en pequeños talleres. Esta llamada industria doméstica moderna no tiene de común más que el nombre con la antigua, que presuponía la existencia de un artesanado urbano independiente, de una economía rural independiente también y, sobre todo, de un *hogar obrero.* La industria doméstica se convierte ahora en una *prolongación de la fábrica, de la manufactura o del bazar.* Además de los obreros fabriles, de los obreros de las manufacturas y de los artesanos, concentrados en el espacio y puestos bajo su mando directo, el capital mueve ahora, por medio de hilos invisibles, otro ejército de obreros, disperso en las grandes ciudades y en el campo. Un ejemplo: la fábrica de camisas de los señores Tillie, de Londonderry (Irlanda), en cuya fábrica trabajan 1,000 obreros, da trabajo a otros 9,000 obreros domésticos diseminados por el campo.164

En la *moderna manufactura,* la explotación de mano de obra barata e incipiente presenta formas más descaradas que en la *verdadera fábrica,* pues la base técnica que aquí existe y que permite sustituir la fuerza muscular por las máquinas, simplificando el trabajo, no existe en la mayor parte de los casos allí donde el cuerpo femenino o juvenil se deja

expuesto sin escrúpulos de ningún genero a la influencia de sustancias tóxicas, etc. Y en el llamado *trabajo a domicilio,* formas más descaradas todavía que en la *manufactura,* puesto que la capacidad de resistencia del obrero disminuye con su aislamiento; además, entre el verdadero patrono y el obrero se interponen aquí toda una serie de parásitos rapaces; añádase a esto que el trabajo a domicilio tiene que contender siempre en la misma rama de producción con la industria mecanizada o, por lo menos, con la industria manufacturera, que la pobreza en que vive el obrero le priva de las condiciones más indispensables de trabajo, de locales, de luz, de ventilación, etc.; que las irregularidades y fluctuaciones del trabajo florecen bajo esta forma y, finalmente, que en este último refugio a que vienen a guarecerse los obreros desalojados por la gran industria y la agricultura, la competencia de la mano de obra alcanza, como es lógico, su punto culminante, La tendencia a *economizar los medios de producción,* que en la industria mecanizada se desarrolla de un modo sistemático, tendencia que envuelve a la par, desde el primer momento, un *despilfarro despiadado de la fuerza de trabajo y un despojo rapaz de las condiciones normales en que la función del trabajo se ejerce,* presenta ahora su faz antagonista y homicida con tanta mayor fuerza cuanto menos desarrolladas se hallan en una rama industrial la *fuerza social productiva y la base técnica de los procesos de trabajo combinado.*

c) La moderna manufactura

Ilustraré por medio de algunos ejemplos las afirmaciones que acabo de hacer. En realidad, el lector conoce ya toda una serie de casos de éstos por la sección en que hemos tratado de la *jornada* de *trabajo.* Las manufacturas metalúrgicas de Birmingham y sus contornos emplean, para trabajos en gran parte pesados, 30,000, niños y obreros jóvenes y 10,000 mujeres. Con estos obreros nos encontramos en las fundiciones de latón, fábricas de botones, baños de esmalte, talleres de galvanización y de laqueado, trabajos todos ellos nocivos para la salud.165 Los abusos de que hacen víctimas en el

trabajo a adultos y no adultos han valido a ciertas *imprentas* de periódicos y libros de Londres el nombre célebre de “mataderos”.166 Los mismos abusos se dan en el ramo de *encuadernación,* con la diferencia de que aquí las víctimas son mujeres, muchachas y niños. Un trabajo duro para obreros no adultos es el de las cordelerías, trabajo nocturno en las salinas, manufacturas de bujías y otras manufacturas químicas; abuso criminal de los obreros no adultos en los talleres textiles de seda movidos a mano, para hacer andar los telares.167 Uno de los trabajos más infames, más sucios y peor pagados, para el que se emplean con preferencia muchachas jóvenes y mujeres, es el de *clasificar trapos*. Es sabido que la Gran Bretaña, aparte de sus innumerables andrajos propios, es el emporio del comercio de trapos del mundo entero.

A Inglaterra afluyen en torrentes los trapos del Japón, de los países más remotos del sur de América y de las Islas Canarias. Sin embargo, los países de origen más importante son Alemania, Francia, Rusia, Italia, Egipto, Turquía, Bélgica y Holanda. Los trapos se emplean para la fabricación de abonos, de miraguano (para edredones), de *sboddy* (lana artificial) y como materia prima para la fabricación de papel. Las mujeres que trabajan en la clasificación de trapos sirven de vehículos de infección de la viruela y de otras epidemias infecciosas, de las que son ellas las primeras víctimas.168 Un ejemplo clásico de trabajo agobiador, duro e inadecuado, y por tanto de brutalización de los obreros consumidos por esta rama desde la infancia es, además de la producción minera y carbonífera la *fabricación de tejas y ladrillos,* en la que en Inglaterra sólo se aplica en contados casos la máquina recientemente inventada (1866). De mayo a septiembre, el trabajo en los tejares dura desde las 5 de la mañana hasta las 8 de la noche y, sí el secado se hace al aire libre, desde las 4 de la mañana hasta las 9 de la noche no pocas veces. Aquí se considera como “corta”, “moderada”, una jornada de trabajo que dure desde las 5 de la mañana hasta las 7 de la noche. En estos trabajos nos encontramos con niños de ambos sexos desde 6 años y hasta desde 4. Estos niños trabajan el mismo número de horas que los adultos, y a veces más. El trabajo es duro, y el calor del verano contribuye a aumentar el agotamiento. En un tejar de Mosley, por ejemplo, una muchacha de 24 años hacía 2,000 tejas al día, ayudada por dos muchachas pequeñas que le llevaban el barro y amontonaban las tejas. Estas muchachas trasladaban al cabo del día 10 toneladas, sacando el barro desde el fondo del pozo, a 31/2 pies bajo el suelo, por las paredes resbaladizas y recorriendo una distancia de 210 pies.

“Es imposible para un niño pasar por el purgatorio de un tejar sin sufrir una gran degradación moral... El lenguaje procaz que se les acostumbra a oír desde su más tierna infancia, los hábitos deshonestos, sucios y desvergonzados entre los que se crían, ignorantes y medio salvajes, hacen de ellos para el resto de sus días hombres sin freno, cínicos y haraganes... Una fuente espantosa de desmoralización es su manera de vivir. Cada *moulder (* moldeado *r)* (el obrero verdaderamente diestro y jefe de un grupo de tejeros) da a su cuadrilla de 7

personas albergue y comida en su choza o *cottage*. Pertenezcan o no a su familia, todos, hombres, muchachas y niños, duermen juntos en la choza. Estas chozas tienen generalmente dos habitaciones, rara vez tres, todas a ras de tierra y con poca ventilación. Los cuerpos se hallan tan exhaustos por el exceso de trabajo durante el día, que es imposible observar allí ninguna regla de higiene, de limpieza ni de decoro. Muchas de estas chozas son verdaderos dechados de desorden,

polvo y suciedad... El peor mal del sistema de emplear a muchachas jóvenes para esta clase de trabajos consiste en que con ellos se las encadena generalmente desde su niñez y para toda la vida a la más vil canalla. Se convierten en marimachos rudos y blasfemos *(“rough, foul–mouthed boys”)* antes de que la naturaleza les enseñe que son mujeres.

Cubiertas con unos cuantos trapos sucios, con las piernas desnudas hasta el muslo, con el pelo y la cara manchados de barro, se acostumbran a tratar con desprecio todo lo que sean sentimientos de moral y de pudor. Durante la comida, se tumban en el campo o contemplan cómo los muchachos se bañan en un canal cercano. Y cuando por último terminan las duras faenas de la jornada, se ponen sus mejores vestidos y acompañan a los hombres a la taberna. Nada tiene, pues, de extraño que entre estos obreros sea usual la embriaguez desde la misma infancia, “Y lo peor de todo es que los tejeros desesperan hasta de si mismos. ¡Querer educar y convertir a un tejero es como querer educar y convertir al mismo demonio, señor!, le decía al capellán de Southallfield uno de los mejores.” (“You might as urell try, to raise and improve the devil as a brickie, Sir!”)169

Acerca de cómo *economizan los capitalistas las condiciones de trabajo en la moderna manufactura* (incluyendo en esta categoría todos los talleres en gran

escala, con excepción de las verdaderas fábricas) se encuentran datos oficiales y abundantes en el IV (1863) y en el VI (1864) *"Public llealth Report.* La descripción de los *workshops* (locales de trabajo), y sobre todo los de los impresores y sastres de Londres, sobrepuja a las más repelentes fantasías de nuestros novelistas.

Las consecuencias, por lo que al estado de salud de los operarios se refiere, son evidentes. El Dr. Simon, supremo funcionario médico del *Privy* Council y editor oficial de los *"Public Health Reports"*, dice refiriéndose a esto: "En mi cuarto informe (1863), he demostrado cómo es prácticamente imposible para los obreros exigir que se les respete su primordial *deber de salud, el* derecho de que, cualquiera que sea el trabajo en que se les emplee, su patrono evite, en lo que de él dependa, cuanto, siendo evitable, pueda perjudicar a su salud. He demostrado allí que, mientras los obreros sean prácticamente incapaces para imponer por sí mismos esta justicia de la salud, no recibirán ninguna ayuda eficaz de los encargados de administrar oficialmente la policía sanitaria... La vida de miríadas de obreros y obreras se ve hoy atormentada y acortada por el sufrimiento físico inacabable que su mismo trabajo envuelve.170 Y para ilustrar la influencia que los locales de trabajo ejercen sobre la salud, el Dr. Simon da la siguiente lista de mortalidad: *Número de personas de todas Industrias comparadas en Coeficiente de mortalidad de cada las edades empleadas en las relación al coeficiente de 100.000 hombres, en las industrias respectivas y industrias respectivas*

mortalidad.

edades indicadas

años

años

a *ños*

25–35

35–45

45–55

958,265

Agricultura en Inglaterra y Gales

.....

743

805

1,145

22,301

hombres

Sastres de Londres.....

958

1,262

2,093

12,279

mujeres

13,803

Impresores de Londres

894

1,747

2,367 171

d) El moderno trabajo a domicilio

Pasemos ahora al llamado *trabajo a domicilio.* Para formarse una idea de esta *rama de explotación del capital,* que se esconde entre los bastidores de la gran industria y de sus monstruosidades, basta con detenerse a contemplar, por ejemplo, una industria al parecer tan idílica, explotada en algunas aldeas apartadas de Inglaterra, como la *fabricación de agujas.* 172 Aquí, nos limitaremos a poner unos cuantos ejemplos referentes a la *fabricación de puntillas y tejidos de paja,* ramas que se mantienen todavía al margen del maquinismo o son explotadas en competencia con las máquinas y la manufactura.

De las 150,000 personas que se dedican a la producción de puntillas en Inglaterra, habrá aproximadamente unas 10,000 que caigan bajo los preceptos de la ley fabril de 1861. La inmensa mayoría de las 140,000 personas restantes son mujeres, jóvenes y niños de ambos sexos, sí bien el masculino se halla representado aquí en una proporción muy baja. El estado sanitario de este material "barato" de explotación nos lo indica la siguiente estadística del Dr. Trueman, médico afecto al General Dispensary de Nottingham. De cada 686 pacientes *puntilleras,* cuya edad oscilaba entre los 17 y los 24

años, se demostró que estaban *tísicas:*

1852:

1

de

45

1857:

1

de

13

1853: 1 de

28

1858: 1 de 15

1854:

1

de

17

1859:

1

de

9

1855:

1

de

18

1860:

1

de

8

1856:

1

de

15

1861:

1

de

8173

Estos avances del coeficiente de tuberculosis, creemos que bastarán para convencer al progresista de más empedernido optimismo y hasta al más mentiroso de los lacayos alemanes del librecambio.

La ley fabril de 1861 regula la verdadera *fabricación de puntillas,* siempre y cuando se utilice maquinaria, que es lo normal en Inglaterra. Las ramas a que nos estamos refiriendo, es decir, aquellas en que los obreros no se concentran en manufacturas, bazares, etc., sino que trabajan *a domicilio*, se desdoblan en dos: 1° el *finishing* (acabado de las puntillas fabricadas a máquina, categoría que, a su vez, abarca diversas manifestaciones); 2° *encajes de bolillos.*

El *lace finishing* se explota como trabajo a domicilio, bien en las llamadas "Mistresses Houses", bien por mujeres que trabajan en sus propias casas ellas solas o con sus niños. Las mujeres que regentean "Mistresses Houses" son también pobres. El local de trabajo forma parte de su vivienda. Estas mujeres reciben encargos de los fabricantes, dueños de bazares, etc., y emplean a un número de mujeres, muchachas y niños pequeños, que varía según las proporciones de su cuarto y las fluctuaciones de la demanda. En unos locales, el número de obreras empleadas oscila entre 20 y 40; en otros, entre 10 y 20. La edad mínima en que comienzan a trabajar los niños es, por término medio, la de 6 años, si bien hay algunos *menores de* 5. La jornada normal de trabajo dura desde las 8 de la mañana hasta las 8 de la noche, con 1 ½ horas para las comidas, las cuales no son nunca fijas y se hacen no pocas veces en los mismos tugurios malolientes en que se trabaja. Cuando el negocio marcha

bien, el trabajo dura, a veces desde las 8 (y a temporadas, desde las 6) de la mañana hasta las 10, las 11 o las 12 de la noche. En los cuarteles de Inglaterra, el espacio reglamentario que debe reservarse a cada soldado es de 500 a 600 pies cúbicos, y en los lazaretos militares de 1,200. En estos tugurios en que trabajan las puntilleras, tocan a unos 67 a 100 pies cúbicos por persona. Además, la luz de gas absorbe el oxígeno del aire. Para no manchar las puntillas, es frecuente que se obligue a los niños a descalzarse, aun en pleno invierno, en cuartos en que el piso es de piedra o de ladrillos. "No es nada extraordinario encontrar en Nottingham a 14, a 20 niños, comprimidos en un cuartucho que acaso no tiene más que 12 pies cuadrados, consagrados 15 horas de las 24 que trae el día a un trabajo que es ya agotador de por sí por su aburrimiento y monotonía, y además en las condiciones más malsanas que puedan imaginarse... Hasta los niños más pequeños trabajan con una concentración y una celeridad asombrosas, sin dar jamás descanso a sus dedos ni amortiguar sus movimientos. Si se les habla, no levantan la vista de la labor, por miedo a perder un minuto de trabajo." El "palo largo" sirve a las "Místresses" como estímulo, administrado en la proporción en que la jornada de trabajo se alarga. "Los niños van agotándose poco a poco y se convierten en seres desasosegados como los pájaros, conforme va acercándose el término de su largo encadenamiento a una faena monótona, mortífera para los ojos, agotadora por la posición constante en que hay que mantener el cuerpo. Es un verdadero trabajo de esclavos." ("Their

work is like slavery.") 174 Y la situación es peor todavía, sí cabe, cuando las mujeres trabajan con sus niños *en casa*, entendido esto en sentido moderno, es decir, en un cuarto arrendado, que no pocas veces es un cuartucho en una buhardilla. Esta clase de trabajos se dan a domicilio, a 80 millas en la periferia de Nottingham. Cuando el muchacho, después de trabajar en el bazar todo el día, se marcha a su casa a las 9 o las 10 de la noche, le entregan, no pocas veces, un hatillo con labor para que la termine en su domicilio. Claro está que el fariseo capitalista, representado por uno de sus siervos asalariados, acompaña el encargo con la frase untuosa de "esto para tu madre", pero sabe sobradamente que el pobre chico tendrá que sentarse también a ayudar, después de haber hecho una jornada entera de trabajo."175

En Inglaterra, la industria del *encaje de bolillos* se explota principalmente en dos distritos agrícolas: el *distrito puntillero de Honiton*, situado a 20 o 30

millas de la costa sur de Devonshire, incluyendo unos cuantos lugares de Nord-Devon, y en otro distrito que abarca gran parte de los condados de Buckingham , Bedford, Northampton y las partes colindantes de Oxfordshire y Huntingdonshire. Los *cottages* de los jornaleros del campo sirven generalmente de locales de trabajo. Algunos patronos manufactureros emplean a más de 3,000 obreros domiciliarios de éstos, en su mayor parte niños jóvenes, exclusivamente del sexo femenino. En esta rama se repiten los hechos que describíamos al tratar del *lace finishing*. Con la diferencia de que aquí las "Mistresses houses" ceden el puesto a las llamadas "lace schools" (escuelas de puntilleras), regentadas por mujeres pobres en sus chozas. En estas "escuelas" trabajan los niños desde los 5 años, y a veces desde antes, hasta los 12 o los 15; durante el primer año, los más jóvenes trabajan de 4 a 8 horas, y más tarde desde las 6 de la mañana hasta las 8 o las 10 de la noche. "Los cuartos son generalmente salas corrientes de pequeños *cottages*, con la chimenea tapada para evitar corrientes de aire y sin más calefacción, incluso en invierno, que el calor animal de los cuerpos. Otras veces estas pretendidas escuelas son pequeños locales parecidos a graneros, sin chimenea ni hogar... A veces, el abarrotamiento de estos tugurios y la atmósfera pestilente que reina en ellos son verdaderamente insoportables.

Añádase a esto el efecto pestilente de las alcantarillas, los retretes, las materias en descomposición y otras porquerías que suelen acumularse a la entrada de estos pequeños *cottages*." Por lo que se refiere a las proporciones de espacio: "En una escuela puntillera, 18 muchachas y la maestra: 35 pies cúbicos por persona: en otra, con un hedor apestoso, 18 personas, 24 ½ pies cúbicos por persona; en esta industria, encontramos trabajando hasta niños de 2 años y 2 años y medio."176

Donde termina, en los condados rurales de Buckingham y Bedford, el encaje de bolillos, comienzan los *tejidos de paja.* Esta industria se extiende por una gran parte de Hertfordshire y la parte occidental y septentrional de Essex. En 1861, trabajaban en esta rama y en la fabricación de sombreros de paja 40,043 personas; de ellas, 3,815 varones de todas las edades; el resto, mujeres; 14,913 *menores* de 20 años, incluyendo a unas 7,000 niñas. Aquí, las escuelas puntilleras se hallan sustituidas por las "*straw plait schools"* (escuelas de tejidos de paja). Los niños comienzan a cursar en estas escuelas, generalmente, a los 4 años: a veces, entre los 3 y los 4. No reciben,

naturalmente, ninguna enseñanza. Los propios niños llaman a las *escuelas elementales* “natural schools” (escuelas naturales), para distinguirlas de estos establecimientos vampirescos, en los que se les encadena al trabajo sencillamente para que elaboren la cantidad de producto que les ordenan sus madres medio hambrientas y que asciende en la mayoría de los casos a 30 yardas al día. Las madres les obligan, además, a trabajar en sus casas, no pocas veces, hasta las 10, las 11 y las 12 de la noche. La paja les corta los dedos y la boca, por la que la pasan constantemente para humedecerla. Según el dictamen colectivo de los funcionarios médicos de Londres, resumido por el Dr. Ballard, el espacio mínimo para una persona, en un dormitorio o cuarto de trabajo, son 300 pies cúbicos. En las escuelas de tejer paja se escatima todavía más el espacio que en las escuelas de puntillas, reduciéndose hasta 12 2/3, 17, l8 ½ y 22 pies cúbicos por persona. “Las cifras más pequeñas de éstas, dice el comisario White, representan menos espacio de la mitad del que ocuparía un niño empaquetado en un cajón de 3 pies en todas sus dimensiones.” He ahí los goces que ofrece la vida a estos niños hasta la edad de 12 o 14 años. Los padres, hundidos en la miseria y en la degradación, sólo se preocupan de sacar a los niños el mayor rendimiento posible. Al hacerse mayores, los niños no preguntan, naturalmente, por sus padres, y abandonan su casa. “No tiene nada de extraño que gentes criadas de este modo naden en la ignorancia y el vicio... Su moral ocupa el más bajo nivel... Gran número de mujeres traen al mundo hijos ilegítimos, algunas en edad tan temprana, que hasta los familiarizados con la estadística criminal se asombran de ello.”177 ¡Y la tierra en que viven estas familias modelo es, según nos asegura el conde de Montalembert, a quien no discutiremos su competencia en materia de cristianismo, el país cristiano modelo de Europa!

El salario, que en estas industrias a que nos hemos referido es ya de suyo bastante mísero (en las escuelas de tejer paja, el *salario máximo excepcional* de los niños es de 3 chelines), se reduce todavía en proporciones muy inferiores a su cuantía nominal por medio del *sistema truck* (96), aplicado sobre todo en los distritos puntilleros.178

e) Transición de la moderna manufactura y del trabajo moderno a domicilio a la gran industria. Cómo se acelera esta revolución mediante la aplicación de las leyes fabriles a dichos sistemas de trabajo El *abaratamiento de la fuerza de trabajo* por la simple explotación abusiva de la mano de obra

femenina e incipient *e*, el simple despojo de todas las condiciones normales de trabajo y de vida y la simple brutalidad del trabajo intensivo y del trabajo nocturno, acaban tropezando con ciertas barreras naturales que ya no pueden seguir saltando, y con ellas el abaratamiento de las mercancías y la explotación capitalista en general. cimentadas sobre estas bases. Al llegar a este punto, y se tarda en llegar a él, suena la hora de la implantación de la *maquinaria* y de la rápida transformación del trabajo domiciliario desperdigado (o de la manufactura) en *industrial fabril.*

El ejemplo más gigantesco de esta transición lo tenemos en la producción de *Wearing Apparel* (artículos de vestir). Según la clasificación de la "Child. Empl. Comm" esta industria abarca la fabricación de sombreros de paja y de señora, la fabricación de gorros, la sastrería, los *milliners y dressmakers179* camiseros y costureras, corseteros, guanteros y zapateros, aparte de toda una serie de ramas de menor importancia, tales como la fabricación de bufandas, cuellos, etc. En 1861, el personal *femenino* que trabajaba en estas industrias, en Inglaterra y Gales, ascendía a 586,298 individuos; de ellos, unos 115,242 *menores* de 20 años y unos 16,650 *menores* de 15. Número de obreras empleadas en esta industria en el Reino Unido (1861): 750,334. La cifra del personal *masculino* que trabajaba por el mismo año en la industria de sombrerería, zapatería, guantería y sastrería, en Inglaterra y Gales, era de 437,969 individuos; de ellos, 14,964 *menores* de 15 años; 89,285 entre 15 y 20 años y 33,117 mayores de 20. En esta estadística faltan muchas ramas de menor importancia, que debieran figurar en ella. Pero limitándonos a tomar las cifras tal como se nos dan, nos encontramos con que, solamente en Inglaterra y Gales, trabajaban en esta industria, según el censo de 1861, 1.024,277 personas, o sean, tantas aproximadamente como las que absorben la agricultura y la ganadería. Comenzamos a comprender por qué la maquinaria ayuda al mismo tiempo a fabricar masas tan enormes de productos y a "dejar en libertad "a masas tan gigantescas de obreros.

La producción del -Wearíng Apparel- corte a cargo de *manufacturas,* que en el interior de sus talleres se limitan a reproducir la división del trabajo con cuyos *membra disjecta* se encuentran al crearse, a cargo de *pequeños maestros artesanos,* pero que ya no trabajan como antes directamente para el consumidor, sino para manufacturas y almacenes, dándose con frecuencia el caso de ciudades y comarcas enteras especializadas en una rama industrial de

éstas, *v. gr.*, en la de zapatería; y, finalmente, corre también, en gran medida, a cargo de *obreros domiciliarios*, que son una prolongación de las manufacturas, almacenes y hasta de los pequeños maestros artesanos.180 Las masas de materiales, géneros, prendas a medio fabricar, etc., las suministra la gran industria; la masa del material humano barato *(taillable i merci et miséricorde)* (97) está formada por los elementos "que dejan en libertad" la gran industria y la agricultura. Las *manufacturas* de esta rama de producción deben su origen, principalmente, a la necesidad sentida por el capitalista de tener bajo su mando un ejército capaz de lanzarse al ataque a medida que lo exija la demanda del mercado.181 No obstante, permitieron que a su lado siguiera viviendo, como base difusa, dispersa, la industria manual y domiciliaria. La gran producción de plusvalía arrancada a estas ramas de trabajo y el abaratamiento progresivo de sus artículos se debía y se debe principalmente a los salarios mínimos estrictamente indispensables para vegetar de mala manera, unidos a unas jornadas de trabajo que representan el máximum de lo humanamente posible. Esta baratura del sudor y la sangre humanos convertidos en mercancías, era precisamente, y es, lo que dilataba y dilata día por día el mercado, y en Inglaterra sobre todo el mercado colonial, en el que además predominan los hábitos y los gustos ingleses. Hasta que sobrevino el punto critico. Los viejos métodos, la simple explotación brutal del material obrero, más o menos acompañada por una división sistemática del trabajo, no bastaban ya para cubrir las necesidades cada vez mayores del mercado ni para hacer frente a la competencia aun mayor entablada entre los capitalistas. Había sonado la hora de la maquinaria. La *máquina revolucionaria* decisiva, que se adueña por igual de todas las ramas innumerables de esta órbita de producción, de la modistería, de la sastrería, de la zapatería, de la costura y la fabricación de sombreros, etc., etc., es la *máquina de coser*.

El efecto inmediato que esta máquina ejerce sobre los obreros, es, sobre poco más o menos, el de todas las máquinas que en el período de la gran industria se apoderan de nuevas ramas de producción. Son desalojados de la industria los niños de corta edad. El salario de los obreros mecánicos sube en relación con el de los *obreros domiciliarios*, muchos de los cuales se cuentan entre "los más pobres de los pobres" ("the poorest of poor"). El salario de los obreros manuales mejor situados con quienes compite la máquina, desciende. El nuevo personal mecánico está integrado, casi exclusivamente, por

muchachas y mujeres jóvenes. Con ayuda de la fuerza mecánica, éstas destruyen el monopolio de los

hombres en los trabajos pesados y desalojan de los trabajos ligeros a grandes contingentes de mujeres viejas y niños pequeños. La concurrencia prepotente de la máquina bate en retirada a los obreros manuales más flojos. En Londres, los crueles y espantosos progresos de la *muerte por hambre (death from starvation)* discurren, durante los últimos diez años, paralelamente con la expansión de la costura a máquina .182 Las nuevas obreras que trabajan junto a la máquina de coser, movida por ellas con la mano y el pie o con la mano solamente, de pie o sentadas, según el peso, el volumen y la especialidad de la máquina, despliegan una gran fuerza de trabajo. Este trabajo atenta contra su salud por la duración del proceso, aunque éste sea generalmente más corto que con el, sistema antiguo. Allí donde la máquina de coser, como ocurre en la zapatería, corsetería, sombrerería, etc., se introduce en talleres ya de suyo estrechos y abarrotados, multiplica las influencias antihigiénicas "La impresión –dice el comisario Lord– que se recibe al entrar en estos locales de trabajo bajos de techo, en los que se reúnen de 30 a 40 obreros mecánicos es insoportable ...El calor, originado en parte por los hornillos de gas, en los que se calientan las planchas, es espantoso.. Y aunque en estos locales predominen las jornadas de trabajo que se llaman moderadas, es decir, de 8 de la mañana a 6 de la tarde, apenas pasa día en que no se recoja a 3 ó 4

personas desmayadas."183

La *transformación del tipo social de explotación, producto obligado de la transformación experimentada por el instrumento de producción,* se opera a través de un caos abigarrado de *formas de transición.* Estas formas varían según la extensión en que y el espacio de tiempo durante el cual la máquina de coser se adueña de esta o aquella industria, según la situación anterior de los obreros, el predominio de la manufactura, el trabajo manual o el trabajo a domicilio, el tipo de alquiler de los locales de trabajo, etc.184 En la modistería, por ejemplo, donde el trabajo se hallaba ya organizado en gran parte, principalmente por medio del régimen de la cooperación simple, la máquina de coser empieza actuando como un simple factor de la industria manufacturera. En la sastrería, la camisería, la zapatería, etc., se entrecruzan todas las formas.

Aquí, reina la verdadera explotación fabril. Allí, son los intermediarios los que reciben el género del capitalista en jefe, reuniendo en “sótanos" y "buhardillas”, en torno a las máquinas de coser, de 10 y a 50 y aún más asalariados. Finalmente, corro ocurre con toda la maquinaria que no forma un sistema coherente y que, además, puede aplicarse en un formato diminuto, abundan los casos en que los artesanos o los obreros domiciliarios, ayudados por su propia familia, o por la aportación de unos cuantos obreros contratados por ellos, emplean máquinas de su propia pertenencia.185 En realidad, en Inglaterra impera actualmente el sistema de que el capitalista concentre en sus locales un gran número de máquinas, distribuyendo luego el producto de éstas entre un ejército de obreros domiciliarios para que lo rematen.186 Sin embargo, esta abigarrada variedad de formas de transición no oculta la tendencia hacia la transformación de en !as industrias en verdaderas *fábricas.* Esta tendencia es alimentada por el carácter de la misma máquina de coser, que, al consentir diversas aplicaciones, estimula la reunión de diversas ramas industriales antes separadas en el mismo edificio y bajo el mando del mismo capital, por la circunstancia de que el trabajo provisional de las agujas y algunas otras operaciones son más adecuadas para ejecutarse donde están las máquinas, y, finalmente por la inevitable *expropiación de los artesanos y obreros a domicilio* que producen con máquinas de su propiedad. Este destino es ya, en parte, una realidad en los momentos actuales. La masa cada vez mayor de capital invertido en máquinas de coser187 espolea la producción y engendra paralizaciones de mercado que obligan a los obreros domiciliarios a vender sus máquinas. Además, la superproducción de máquinas de éstas lleva a sus productores, hambrientos de mercado, a cederlas por un alquiler semanal, creando así una concurrencia mortal para los pequeños propietarios de máquinas.188 Las mejoras constantes introducidas en la construcción de estas máquinas y su abaratamiento deprecian sin cesar los viejos ejemplares, que, vendidos en masa a precios irrisorios, sólo son rentables en manos de grandes capitalistas. Finalmente, la sustitución del hombre por la *máquina de vapor* da la señal decisiva, en este como en otros procesos semejantes de transformación. El empleo de la fuerza de vapor tropieza en los primeros momentos con una serie de trabas puramente técnicas, como la trepidación de las máquinas, la dificultad de dominar su marcha, la rápida deteriorización de las máquinas ligeras, etc.; obstáculos todos que la experiencia enseña pronto a vencer.189 Si, de una parte, la concentración de muchas máquinas de trabajo en grandes

manufacturas empuja al empleo de la fuerza de vapor, de otra parte, la concurrencia que se entabla entre el vapor y los músculos humanos acelera la concentración de obreros y de máquinas de trabajo en grandes fábricas.

Así, Inglaterra pasa en estos momentos, en la gigantesca rama de producción del "Wearing Apparel" (98) y en la mayoría de las demás industrias, por la transformación de la manufactura, del trabajo manual y del trabajo domiciliario en *explotación fabril*, cuando ya todas aquellas formas, transformadas, desarticuladas, descoyuntadas en su totalidad bajo la influencia de la gran industria, había, reproducido y recogido desde hacía ya mucho tiempo todas las monstruosidades del sistema fabril, agrandadas incluso, sin recoger en cambio ninguno de sus aspectos positivos de progreso190

Esta revolución industrial que se desarrolla como un proceso natural y espontáneo, es acelerada artificialmente al hacerse extensivas las *leyes fabriles* a *todas* las ramas industriales en que trabajan mujeres, jóvenes y niños. La

reglamentación coactiva de la jornada de trabajo, su duración, pausas, momento inicial y final, el sistema de relevos para los niños, la prohibición de admitir en el trabajo a niños inferiores a cierta edad, etc., obligan, de una parte, a aumentar la maquinaria,191 y a sustituir los músculos por el vapor como fuerza motriz.192 De otra parte, para ganar en el espacio lo que se perdía en el tiempo, se extienden y desarrollan los medios de producción empleados colectivamente, los hornos, los locales, etc., es decir, se acentúa la concentración de los medios de producción, con la consiguiente aglomeración de obreros en los mismos lugares de trabajo. En realidad, la objeción principal que esgrime y repite apasionadamente toda manufactura amenazada con la aplicación de la ley fabril es la necesidad de desembolsar mayores capitales para mantener a la industria en su nivel anterior. Por lo que se refiere a las formas intermedias entre la manufactura y el trabajo a domicilio y a este mismo en particular, su base se derrumba al limitarse la jornada de trabajo y restringirse el trabajo infantil. Su capacidad para competir con la nueva industria no tiene más base que la explotación *ilimitada* de fuerza de trabajo barata.

Condición esencial de la explotación fabril, sobre todo una vez sujeta a la

reglamentación de la jornada de trabajo, es la *seguridad* normal del resultado, es decir, la seguridad de conseguir la producción de una determinada cantidad de mercancías o el efecto útil apetecido en un espacio de tiempo dado. Además, las pausas legales inherentes a la jornada reglamentaría de trabajo suponen la interrupción repentina y periódica de éste sin daño para el producto en vías de elaboración. Esta seguridad del resultado y estas interrupciones del trabajo son, naturalmente, más fáciles de conseguir en industrias puramente mecánicas que en aquellas en que desempeñan cierto papel los procesos químicos y físicos, como ocurre por ejemplo en la alfarería, en la lavandería, en la tintorería, en la panadería y en la mayoría de las manufacturas metalúrgicas. Con la rutina de la jornada ilimitada del trabajo, del trabajo nocturno y de la libre devastación de vidas humanas, todo lo que sea una traba espontánea y elemental puesta al fabricante se considera inmediatamente como una

"barrera natural" eterna opuesta a la producción. Ningún veneno extermina las alimañas con más seguridad y rapidez que la ley fabril estas "barreras naturales". Nadie clamó más alto contra los "imposibles" que los caballeros del ramo de alfarería. En 1864, se les aplica la ley fabril, y 16 meses después todos aquellos "imposibles habían desaparecido. "El método perfeccionado" que la ley fabril obligó a implantar, "consistente" en preparar la masa (*slip*) por presión, en vez de prepararla por evaporación, los hornos de nueva construcción para el secado de las piezas no cocidas, etc., son todos acontecimientos de gran importancia en el arte de la alfarería y señalan en esta industria un progreso desconocido del siglo anterior... La temperatura de los hornos ha descendido considerablemente, con una reducción notable en el consumo de carbón y una acción más rápida sobre la mercancia."193 A pesar de todas las profecías, el precio del costo del barro no aumentó; lo único que aumentó fue la masa de productos, pues durante los 12 meses de diciembre de 1864 a diciembre de 1865 la exportación excedió en 138,628 libras esterlinas a la media de los tres años anteriores. En la fabricación de fósforos, se tenía por una ley natural el que los muchachos empleados en dicha industria, sin interrumpir esta operación ni para comer, remojasen los palos en una mezcla caliente de fósforo, cuyos vapores venenosos les subían hasta la cara.

Obligando a los patronos a ahorrar tiempo, la ley fabril (1864) impuso el

empleo de una "*dipping machine*" (máquina de remojar), con la cual los vapores del fósforo no podían llegar hasta la cara de los obreros.194 En las ramas de la *manufactura puntillera* no sometidas todavía a la ley fabril se afirma hoy que las horas de las comidas no podrían, en esta industria, ser fijas, por el diverso tiempo que invierten en secarse los diversos materiales de encaje, tiempo que oscila entre 3 minutos y una hora y aún más. A esto, contestan los comisarios de los "*Children's Employment Commissión*": "Las condiciones son las mismas que en la industria de estampado de alfombras. También algunos de los principales fabricantes de esta industria alegaban enérgicamente que la clase de materiales empleados y la variedad de los procesos por los que tenían que pasar, no permitían, sin acarrear grandes pérdidas, que los trabajos se interrumpiesen repentinamente para comer... En la cláusula 6° de la sección 6° del *Factory Act's Extensión Act* (1864) se les concedió un plazo de diez y ocho meses a partir de la fecha de promulgación de la ley, transcurridos los cuales tendrían que someterse las pausas especificadas por la ley fabril y los descansos.195 Apenas había obtenido la ley la sanción parlamentaria cuando los señores fabricantes descubrieron que "los males que esperábamos de la aplicación de la ley fabril no se han producido". No encontramos que la producción se halla amortiguado en ningún sentido: en realidad, producimos más que antes en el mismo tiempo.196 Como se ve, el parlamento inglés, al que seguramente nadie reprochara una gran genialidad, llegó por experiencia a la convicción de que una *ley coactiva* se basta para *destruir por decreto* todos los pretendidos *obstáculos naturales* que la producción oponía a la limitación y reglamentación de la jornada de trabajo. Por eso, al implantarse la ley fabril en una determinada rama industrial se señala un plazo de 6 a 18 meses, dentro del cual el fabricante se las tiene que arreglar, quiera que no, para quitar de en medio todos los obstáculos técnicos que se opongan a su aplicación. La frase de Mirabeau: "Impossible? Ne me dites jamais ce bête de mot!"(100) es también perfectamente aplicable a la moderna tecnología. Pero si la ley fabril hace madurar de este modo, como planta de estufa, los elementos materiales necesarios

para que las manufacturas se transformen en fabricas, imponiendo la necesidad de desembolsos mayores de capital, acelera al mismo tiempo la ruinas de los pequeños maestros y la concentración de capitales.197

Prescindiendo de los obstáculos puramente técnicos y susceptibles de ser superados técnicamente, la reglamentación de la jornada de trabajo choca con los hábitos anormales de los propios obreros, sobre todo en las industrias en que impera el destajo y donde el tiempo perdido durante un día o una semana puede compensarse redoblando el trabajo después o trabajando por la noche, método que brutaliza al obrero adulto y aplasta a los obreros jóvenes y a las mujeres.198 Aunque esta irregularidad en el trabajo es una reacción natural y brusca contra el hastío que supone las faenas fatigosas y monótonas, brota también, en proporciones mucho mayores, de la propia anarquía de la producción, que, a su vez, presupone la explotación desenfrenada de la fuerza del trabajo por el capital. Además de las alternativas periódicas *generales* del ciclo industrial y de las oscilaciones *especiales* del mercado en cada rama de producción, hay que tener en cuenta la llamada *temporadas* (la saison) ya respondan a la periodicidad de las estaciones del año favorables a la navegación o a la moda, con una serie de encargos importantes y repentinos que es necesario ejecutar en el más corto plazo. La práctica de estos encargos se extiende con el ferrocarril y el telégrafo. “La extensión de la red ferroviaria –dice, por ejemplo, un fabricante de Londres– por todo el país ha dado un gran incremento a los encargos rápidos; los compradores vienen de Glasgow, de Manchester y de Edimburgo una vez cada dos semanas o se dirigen por las compras al por mayor a los almacenes de la City servidos por nosotros. En vez de comprar al almacén, que se acostumbraba a hacer antes, dan sus encargos, que deben ser ejecutados inmediatamente. Antes podíamos prepararnos durante los meses flojos para la demanda de la temporada siguiente, pero hoy nadie puede predecir sobre que ha de versar la demanda.”199

En las fábricas y manufacturas aún no son sometidas a la ley fabril reina periódicamente, durante las llamadas temporadas, el más espantoso agobio de trabajo, desencadenado de golpe por los encargos repentinos. En la prolongación de la fabrica, de la manufactura y del bazar, en la órbita del *trabajo domiciliario*, ya de suyo muy irregular y supeditada por entero, por el lado de las materias primas y por el lado de los encargos, a los caprichos del capitalista, a quien aquí no contienen ningún miramiento hacía la rentabilidad de los edificios, las máquinas, etc., y que no arriesga tampoco nada mas que la pelleja de los mismos obreros, se va formando y disciplinando así, sistemáticamente, un ejército industrial de reserva siempre disponible,

diezmado durante una temporada al año por el más inhumano yugo del trabajo y sumido en la miseria durante el resto del año por no tener en que trabajar. “Los patronos –dice la “*Child Empl. Comm*.”– explotan la irregularidad consuetudinaria del trabajo a domicilio para forzar a estos obreros a trabajar hasta las 11, las 12 y las 2 de la mañana y, en realidad, *a todas las horas del día*, en las épocas en que hay demanda de trabajo extraordinario” y, además, en “locales en que el hedor basta para tumbarle a uno” (the stench is enough to knock you down). Quizás lleguéis a la puerta, pero si la abrís retrocederéis aterrado.”200 “Nuestros patronos –dice uno de los testigos interrogados, un zapatero–

tienen mucha gracia; creen que a estos chicos les es indiferente que les maten de trabajo durante medio año y durante el otro medio les obliguen casi a andar por ahí hechos unos vagos.”201

Los capitalistas interesados presentan estos llamados " *hábitos industriales*" (“usages which have grown with the growth of trade”), al igual que los obstáculos de orden técnico, como otras tantas “*barreras naturales*” de la producción; tal era, en efecto, el clamor predilecto de los lores algodoneros cuando empezaban a verse amenazados por la ley fabril. Y, a pesar de que su industria depende más que ninguna otra del mercado mundial, y por tanto de la navegación, la realidad les dio un mentís. Desde entonces, los inspectores de fábricas de Inglaterra consideran como una frase huera todo pretendido “obstáculo industrial.”202 Las profundas y concienzudas investigaciones hechas por la “Child. Empl. Comm.”

demuestran, en efecto, que en algunas industrias sólo se consiguió distribuir equitativamente a lo largo de todo el año la masa de trabajo contratada gracias a la reglamentación de la jornada de trabajo; 203 que ésta fue el primer freno nacional puesto a los necios caprichos de la *moda*, caprichos homicidas, privados de todo sentido e incompatibles ya de suyo con, el sistema de la gran industria;204 que el desarrollo de la navegación transoceánica y de los medios de comunicación ha destruido en absoluto la verdadera base técnica del trabajo de temporada,205 que todos los demás supuestos factores incontrolables se eliminan ampliando los locales, montando máquinas suplementarias, aumentando el número de los obreros contratados,206 y por la repercusión que automáticamente se opera sobre el

comercio al por mayor.207 Sin embargo, el capital, como él mismo ha declarado repetidas veces por boca de sus representantes, sólo se lanza a esta transformación

"*forzado por una ley de carácter general*".208

9. *Legislación fabril.* (*Cláusulas sanitarias y educativas*.)

Su generalización en Inglaterra

La *legislación fabril,* primera reacción consciente y *sistemática* de la sociedad contra la marcha elemental de su proceso de producción es, como hemos visto, un producto necesario de la gran industria, tan necesario como la hebra de algodón, el self-actor y el telégrafo eléctrico. Antes de hablar de su *generalización en* Inglaterra, vamos a referirnos brevemente a algunas cláusulas de la ley fabril inglesa que no versan sobre el número de horas de la jornada de trabajo.

Aun prescindiendo de su redacción, que facilita sus designios al capitalista deseoso de burlarlas, las cláusulas *sanitarias* no pueden ser más mezquinas; en realidad, se limitan a unos cuantos preceptos sobre el blanqueado de las paredes y algunas otras medidas de limpieza y sobre la ventilación y las medidas de protección contra las máquinas peligrosas. En el libro tercero hablaremos de la campaña fanática de los fabricantes contra cada cláusula en que se les imponga un pequeño desembolso para proteger la integridad física de sus obreros. Aquí, vuelve a confirmarse de un modo brillante el dogma librecambista de que, en una sociedad de intereses antagónicos, la mejor manera de fomentar el bien común es laborar por el interés individual. Baste un ejemplo. Es sabido que durante estos últimos veinte años se ha desarrollado considerablemente en *Irlanda la industria del lino,* y con ella *los scutching mills* (fábricas para golpear y machacar esta fibra). En 1864, había en Irlanda unas 1,800 fábricas de éstas. Con una regularidad periódica, en otoño e invierno, se arrancan a los trabajos del campo, para cebar con lino las máquinas laminadoras de los *scutching mills,* un tropel de obreros, personas jóvenes y mujeres en su casi totalidad, los hijos, hijas y mujeres de los pequeños colonos de la comarca, gentes de una ignorancia absoluta en materia de maquinaria. Los accidentes son algo sin paralelo en la historia de la maquinaria, lo mismo en extensión que en intensidad. Un solo *scutcbing*

mill (en Kildinan. cerca de Cork) produjo desde 1852 a 1856, seis casos de muerte y 60 mutilaciones graves, accidentes todos que podían haberse evitado con los aparatos más sencillos, gastando solamente unos cuantos chelines. El Dr. White, *certifying surgeon* (101 *)* de las fábricas de Dawnpatrick, declara, en un informe oficial de 15 de diciembre de 1865: "Los accidentes de los *scutching mills* son de lo más espantoso. Se dan muchos casos en que es arrancada del tronco una cuarta parte del cuerpo. Las heridas traen como consecuencia normal la muerte o un porvenir horrible de invalidez y sufrimientos. El desarrollo de las fábricas en esta región multiplicará, naturalmente, estos pavorosos resultados. Estoy convencido de que con una buena *vigilancia del estado* sobre los *scutching mills* se evitarían grandes pérdidas de vidas y de cuerpos."209 ¿Qué mejor puede caracterizar al régimen capitalista de producción que la necesidad de que el Estado tenga que imponerle a la fuerza, por medio de una ley, las más sencillas precauciones de limpieza y salubridad? "La ley fabril de 1864 ha blanqueado y limpiado, en el ramo de alfarería, más de 200 talleres, después de 20 *años o de toda una vida de ausencia de estas operaciones* [¡he ahí la

"abstinencia" del capital!], en lugares en que se congregan 27,800 obreros y en que hasta aquí venían respirando, en su agobiador trabajo diurno y no pocas veces nocturno, una atmósfera mefítica que hacía pesar sobre un trabajo relativamente inofensivo la amenaza continua de la enfermedad y la muerte. La ley ha hecho que aumentasen considerablemente los medios de ventilación."210 Esta rama de la ley fabril demuestra al mismo tiempo, palpablemente, cómo, al llegar a cierto punto, el régimen capitalista de producción repugna, por esencia, todo progreso racional. Hemos dicho repetidas veces que los médicos ingleses están unánimes en dictaminar que 500 pies cúbicos de aire por persona son el mínimum estrictamente indispensable, en un trabajo sostenido. Pues bien. Si la ley fabril , indirectamente, con todas sus medidas coactivas, acelera el proceso de transformación de los pequeños talleres en fábricas, invadiendo, por tanto, indirectamente, el derecho de propiedad de los pequeños capitalistas y garantizando a los grandes el monopolio, esto no basta para reconocer que la imposición por la ley de la cantidad de aire indispensable para cada obrero dentro del taller equivaldría a expropiar directamente, de golpe, a miles de pequeños capitalistas. Sería atacar a la raíz misma del régimen capitalista de producción; es decir, a la libertad de todo capital, sea grande o pequeño, para

buscar su rentabilidad mediante la *libre* compra y el "libre" consumo de la fuerza de trabajo. Por eso, ante estos 500 pies cúbicos de aire, la legislación fabril nota que se le corta la respiración. Las autoridades sanitarias, las comisiones industriales de investigación, los inspectores de fábricas, no se cansan de repetir, una vez y otra, la necesidad de estos 500 pies cúbicos de aire, ni la imposibilidad de imponérselos al capital. Con lo cual declaran, en realidad, la tuberculosis y otros enfermedades pulmonares del trabajo como condición de vida del capitalismo.211

A pesar de lo míseras que son las cláusulas *educativas* de la ley fabril, consideradas en conjunto, proclaman la

enseñanza elemental como condición obligatoria del trabajo.212 El éxito de estas normas puso de relieve por vez primera la posibilidad de combinar la enseñanza y la gimnasía.213 y el trabajo manual, y por tanto éste con la enseñanza y la gimnasia. Los inspectores de fábrica descubrieron enseguida, por las declaraciones testificales de los maestros de las escuelas, que los niños de las fábricas, a pesar de no recibir más que media enseñanza aprendían tanto y a veces más que los alumnos de las escuelas corrientes. "La cosa es sencilla. Los alumnos que pasan en la escuela medio día solamente

mantienen constantemente lozano su espíritu y en disposición casi siempre de recibir con gusto la enseñanza. El *sistema de mitad trabajo y mitad escuela* convierte a cada una de estas dos tareas en descanso y distracción respecto de la otra, siendo por tanto mucho más conveniente para el niño que la duración ininterrumpida de una de ambas. Un chico que se pase el día sentado en la escuela desde por la mañana temprano, sobre todo en verano, no podrá jamás competir con otro que vuelve, alegre y animoso, de su trabajo.214 En el discurso pronunciado por Senior en el Congreso sociológico de Edimburgo, en 1863, se contienen más elementos de juicio acerca de este asunto. El orador demuestra, entre otras cosas, cómo la jornada escolar unilateral, improductiva y prolongada de los niños de las clases altas y medias recarga inútilmente de trabajo al maestro, "mientras destruye, no sólo estérilmente, sino también de un modo absolutamente nocivo, el tiempo, la salud y la energía de los aluinnos.215 Del *sistema fabril*, que podernos seguir en detalle leyendo a Roberto Owen, brota el germen de la educación del porvenir, en la que se combinara para *todos* los chicos a partir de cierta edad el *trabajo*

productivo con la *enseñanza y la gimnasia,* no sólo como método para intensificar la producción social, sino también como el único método que permite producir hombres plenamente desarrollados.

Hemos visto cómo la gran industria viene a abolir técnicamente la división manufacturera del trabajo, lo que supone anexionar de por vida a un hombre a una operación detallista, al paso que la *forma capitalista de la gran industria* reproduce en proporciones todavía más monstruosas aquella división del trabajo; en la verdadera fábrica, al convertir al obrero en accesorio con conciencia propia de una máquina parcial y en los demás sitios mediante el empleo esporádico de máquinas y de trabajo mecánico,216 y mediante la aplicación del trabajo de la mujer y niño y del trabajo inexperto como nueva base de la división del trabajo. La contradicción entre la división manufacturera del trabajo y lo que constituye la esencia de la gran industria, resalta de un modo poderoso. Esta contradicción se revela, por ejemplo, en el hecho espantoso de que gran parte de los niños que trabajan en las fábricas y manufacturas modernas encadenados desde su más tierna infancia a las más sencillas manipulaciones, se vean explotados años y años sin aprender ningún otro trabajo que les permita prestar un servicio útil ni siquiera en la misma fábrica o manufactura en que se les explota. En las imprentas inglesas, por ejemplo, se aplicaba antes a los aprendices un régimen de transición, que les hacía remontarse desde los trabajos más simples a otros más complejos, régimen tomado del sistema de la antigua manufactura y de los oficios manuales. De este modo, los aprendices recorrían una escala de aprendizaje, hasta hacerse impresores. El saber leer y escribir era requisito del oficio para todos. La máquina de imprimir vino a echar por tierra todo esto. Esta maquina requiere dos clases de obreros: un obrero adulto, el. maquinista, y un obrero joven, el chico de la máquina, de 11 a 17 años por lo general, cuya misión se reduce a meter los pliegos de papel blanco en la máquina y a sacar de ella los pliegos impresos. En Londres, los chicos de las máquinas pasan encadenados a esta fatigosa faena 14, 15 y 16 horas consecutivas durante algunos días de la semana, y a veces hasta 36 horas, con sólo 2 de descanso para comer y dormir.217 Entre ellos, hay muchos que no saben leer, y suelen ser todos criaturas anormales y medio salvajes. “La preparación para estas faenas no requiere aprendizaje intelectual de ningún género; estos muchachos tienen escasa ocasión de desarrollar su pericia, y menos todavía su inteligencia: su salario, un poco crecido tratándose de muchachos, no

aumenta en la misma proporción en que crecen, y la inmensa mayoría de estos muchachos no puede aspirar al puesto, más lucrativo y responsable, de maquinista, puesto que hay muchas máquinas servidas por un maquinista solamente para cada 4 chicos."218 Tan pronto como se hacen demasiado viejos para el trabajo infantil que ejecutan, es decir, a los 17 años o antes, se les despide, pasando a formar parte de los batallones del crimen. Todas las tentativas que se han hecho por colocarlos en otra parte fracasan, pues siempre chocan con su ignorancia, su tosquedad y su degeneración física e intelectual.

Lo mismo que con la *división manufacturera del trabajo* dentro del taller, ocurre con la *división del trabajo dentro de la sociedad.* .Mientras el oficio manual y la manufactura fueron las bases generales de la producción social, la absorción del producto por una rama de producción exclusivamente y el descoyuntamiento de la primitiva variedad de sus trabajos,219 eran un momento histórico necesario. Organizada sobre aquellas bases, cada rama especial de producción encontraba empíricamente la forma técnica que le correspondía, la iba perfeccionando lentamente y cristalizaba de un modo rápido, tan pronto como alcanzaba un cierto grado de madurez. Los únicos cambios que se producían, aparte de los que provocaban las nuevas materias, suministradas por el comercio, eran los que obedecían a la transformación gradual de los instrumentos de producción. Una vez conseguida la forma empíricamente adecuada, ésta se fosilizaba, como lo demuestra su tránsito de manos de una generación a manos de otra, tránsito que no pocas veces dura miles de años. Es significativo el que hasta entrado el siglo XVIII los oficios se conociesen con el nombre de *misterios* (mystéres)220 en cuyos arcanos sólo podían penetrar los iniciados por su experiencia y su profesión. La gran industria desgarró el velo que ocultaba a los ojos del hombre su propio proceso social de producción convirtiendo en enigmas a unas ramas de producción respecto a las otras, individualizadas todas ellas de un modo espontáneo y elemental, y hasta a los ojos del iniciado en cada una de esas ramas. Su principio, consistente en disolver en sus elementos integrantes, de por sí y sin

atender para nada, por el momento, a la mano del hombre; creó la ciencia modernisima de la tecnología. Las formas abigarradas, aparentemente inconexas y fosilizadas del proceso social de producción se desintegraron en

otras tantas aplicaciones conscientemente dirigidas y sistemáticamente diferenciadas, según el efecto útil apetecido, de las ciencias naturales. La tecnología descubre asimismo esas *pocas grandes formas fundamentales del movimiento* a las que se ajusta forzosamente, pese a la variedad de los instrumentos empleados, toda la actividad productiva del cuerpo humano, del mismo modo que la mecánica no pierde de vista las potencias mecánicas simples, constantemente repetidas, por grande que sea la complicación de la maquinaria. La moderna industria no considera ni trata jamás como definitiva la forma existente de un proceso de producción. Su base técnica es, por tanto, revolucionaria, a diferencia de los sistemas anteriores de producción, cuya base técnica era esencialmente conservadora .221 Por medio de la maquinaria, de los procesos de la química y de otros métodos, revoluciona constantemente la base técnica de la producción, y con ella las funciones de los obreros y las combinaciones sociales del proceso de trabajo. De este modo, revoluciona también, no menos incesantemente, la división del trabajo dentro de la sociedad, lanzando sin cesar masas de capital y de obreros de una a otra rama de producción. El carácter de la gran industria lleva, por tanto, aparejados constantes *cambios de trabajo,* desplazamientos de función, una completa movilidad del obrero. De otra parte, reproduce *en su forma capitalista* la vieja división del trabajo, con sus particularidades fosilizadas. Ya veíamos cómo *esta contradicción absoluta* destruía toda la quietud, la firmeza y la seguridad en la vida del obrero, amenazándole constantemente con despojarle de los medios de vida al arrebatarle los instrumentos de trabajo222 y convertirle en un ser inútil al convertir en inútil su función parcial, y cómo esta contradicción se manifiesta estrepitosamente en ese holocausto ininterrumpido de que se hace víctima a la clase obrera, en el derroche desenfrenado de fuerzas de trabajo y en los estragos de la anarquía social. Tal es el lado negativo del fenómeno. Pero si al presente los cambios del trabajo sólo se imponen como una ley natural arrolladora y con la ciega eficacia destructora propia de una ley natural que choca en todas partes con barreras,223 la gran industria, a vuelta de sus catástrofes, erige en cuestión de vida o muerte la diversidad y el cambio en los trabajos, obligando, por tanto, a reconocer como ley general de la producción social y a adaptar a las circunstancias su normal realización, la mayor multiplicidad posible de los obreros. Convierten en cuestión de vida o muerte el sustituir esa monstruosidad que supone una mísera población obrera disponible, mantenida en reserva para las variables necesidades de explotación del capital

por la disponibilidad absoluta del hombre para las variables exigencias del trabajo; el sustituir al individuo parcial, simple instrumento de una función social de detalle, por el individuo desarrollado en su totalidad, para quien las diversas funciones sociales no son más que otras tantas manifestaciones de actividad que se turnan y revelan. En este proceso de transformación representan una etapa, provocada de un modo espontáneo por la gran industria, las escuelas politécnicas y agronómicas, y otra las *"écoles d'enseignernent professionnel"*, en las que los niños de los obreros reciben algunas enseñanzas en materia de tecnología y en el manejo práctico de los diversos instrumentos de producción. Si la legislación fabril, como primera concesión arrancada a duras penas al capital, se limita a combinar la enseñanza elemental con el trabajo fabril, no cabe duda que la conquista inevitable del poder político por la clase obrera conquistará también para la enseñanza tecnológica el puesto teórico y práctico que le corresponde en las escuelas del trabajo. Tampoco ofrece duda de que la forma *capitalista* de la producción y las condiciones económicas del trabajo que a ella corresponden se hallan en diametral oposición con esos fermentos revolucionarios y con su meta: la *abolición de la antigua división del trabajo.* Sin embargo, el único camino histórico por el cual pueden destruirse y transformarse las contradicciones de una forma histórica de producción es el desarrollo de esas mismas contradicciones. "Ne sutor ultra crepidam!"(103) : este *non plus ultra* de la sabiduría artesana se convierte en la más espantosa de las tonterías el día en que un relojero, Watt, inventa la máquina. de vapor; un barbero, Arkwright, el telar de cadenas, y un operario joyero, Fulton, el barco de vapor.224

Cuantas veces interviene la legislación fabril para reglamentar el trabajo en las

fábricas, las manufacturas, etc., esto se considera como una intromisión en los derechos de explotación del capital. Toda reglamentación del llamado *trabajo a domicilio* 225 se considera, a su vez, inmediatamente, como una intromisión directa en la *patria potestad,* es decir, interpretando modernamente este concepto, en la *autoridad paterna,* paso ante el cual afectó durante mucho tiempo retroceder el sensible parlamento inglés. Sin embargo, la fuerza de los hechos le obligó por fin a reconocer que, al desintegrar los fundamentos económicos de la vieja familia y del trabajo

familiar congruente con ella, la gran industria desintegra también las viejas condiciones familiares. Fue necesario proclamar *los derechos de los hijos.* "Desgraciadamente –leemos en el informe final de la *Child. Empl. Comm*., correspondiente a 1866–, de todas las declaraciones testificales se desprende que

contra quienes más urge proteger a los niños de ambos sexos es contra sus propios padres". El sistema de la explotación desenfrenada del trabajo infantil en general y del trabajo a domicilio en particular, se

"conserva, haciendo que los padres ejerzan sobre sus tiernos e inexpertos hijos un poder arbitrario y funesto, sin freno ni control... A los padres no debiera reconocérsele el poder absoluto de convertir a sus hijos en simples máquinas, para estrujar de ellos tanto o cuanto salario semanal... Los niños y los jóvenes tienen derecho a que la legislación los proteja contra los abusos del poder paterno, que agota prematuramente sus fuerzas físicas y los degrada en el plano de la salud moral e intelectual. .226 Sin embargo, no fueron les abusos del poder paterno los que crearon la explotaci6n directa o indirecta de las fuerzas incipientes de trabajo por el capital, sino al revés, el régimen capitalista de explotación el que convirtió la patria potestad en un abuso, al destruir la base económica sobre que descansaba. Y, por muy espantosa y repugnante que nos parezca la disolución de la antigua familia dentro del sistema capitalista, no es menos cierto que la gran industria, al asignar a la mujer, al joven y al niño de ambos sexos un papel decisivo en los procesos socialmente organizados de la producción, arrancándolos con ellos a la órbita doméstica, crea las nuevas bases económicas para una forma superior de familia y de relaciones entre ambos sexos. Tan necio es, naturalmente, considerar absoluta la forma cristiano–

germánica de la familia, como lo sería atribuir ese carácter a la forma antigua, a la antigua forma griega o a la forma oriental, entre las cuales media, por lo demás, un lazo de continuidad histórica. Y

no es menos evidente que la existencia de un personal obrero combinado, en el que entran individuos de ambos sexos y de las más diversas edades – aunque hoy, en su forma primitiva y brutal, en que el obrero existe para el proceso de producción y no éste para el obrero, sea fuente apestosa de corrupción y esclavitud– bajo las condiciones que corresponden a este

régimen se trocara necesariamente en fuente de progreso humano .227

La necesidad de convertir la ley fabril, que comienza siendo una ley de excepción para las ramas de hilados y tejidos, primeras manifestaciones de la industria maquinizada, en una ley general para toda la producción de la sociedad, brota, como hemos visto, de los derroteros históricos de la gran industria, que revolucionan radicalmente las formas tradicionales de la manufactura, el oficio manual y el trabajo a domicilio, haciendo que la manufactura se trueque constantemente en la fábrica y el oficio manual en la manufactura y, finalmente, convirtiendo las órbitas del oficio manual y del trabajo a domicilio, en un plazo relativamente muy corto, en verdaderos infiernos donde encuentran asiento sin traba ni cortapisa las mayores monstruosidades de la explotación capitalista. Son dos las circunstancias en última instancia decisivas: la primera es la experiencia constantemente repetida de que el capital, tan pronto como se ve sujeto al control del Estado en unos cuantos puntos de la periferia social, se venga en los demás de un modo mucho más desenfrenado,228 la segunda, el clamor de los propios capitalistas pidiendo igualdad en las condiciones de competencia; es decir, *trabas iguales a la explotación del trabajo* 229 Oigamos dos gritos salidos del alma capitalista acerca de este punto. Los señores W. Cooksly (fabricantes de agujas, cadenas, etc., en Bristol) implantaron voluntariamente en su lndustria la reglamentación fabril. “Como en las fábricas de la vecindad sigue imperando el viejo sistema, ajeno a toda reglamentación, se hallan expuestos a la iniquidad de ver a sus jóvenes obreros atraídos (enticed) a otras fábricas para seguir trabajando después de las 6 de la tarde. “Esto –dicen ellos, y con razón– es una injusticia que se comete contra nosotros, y además una pérdida, puesto que *agota una parte de la fuerza de esos muchachos, cuyo rendimiento íntegro nos corresponde.* 230 Mr. J. Simpson (Paper-Box Bag maker, [fabricante de bolsas de papel] de Londres) declara a los comisarios de la “Children's Empl. Comm” que “estaba dispuesto a firmar toda petición encaminada a la implantaci6n de las leyes fabriles. De todos modos, *no descansaba nunca por la*

noche (“he always felt restless at night”), después de cerrar el taller, pensando que otros hacían a sus obreros trabajar más tiempo, arrebatándole así los encargos en sus propias naríces”.231 “Sería una injusticia –dice la Child. Empl. Comm”, resumiendo sus observaciones– contra los grandes patronos

someter sus fábricas a la reglamentación de la ley y dejar que en su propia industria las pequeñas empresas sigan gozando de absoluta libertad en cuanto a la jornada de trabajo. Y esta injusticia que supondría condiciones desiguales de competencia en cuanto a las horas de trabajo, sí se exceptuasen los pequeños talleres, se añadiría para los grandes fabricantes otro perjuicio, a saber: que el suministro de trabajo juvenil y femenino se desviaría hacía los talleres no afectados por la ley. Finalmente, con esto se daría impulso al desarrollo de los pequeños talleres, que son, casi sin excepción, los más nocivos para la salud, el confort, la educación y el progreso general del pueblo".232

En su informe final, la "Children's Employment Comimission" propone que se sometan a la ley fabril más de 1.400,000 niños, jóvenes y mujeres la mitad aproximadamente de los cuales son explotados por la pequeña industria y el trabajo a domicilio.233 Si el parlamento –dice este informe–

aceptase nuestra propuesta en toda su extensión, es indudable que esta reforma legislativa ejercería el más benéfico influjo, no sólo sobre los jóvenes y los seres débiles a quienes se destina en primer término, sino también sobre la gran masa de obreros adultos que caen, directa (mujeres) e indirectamente (hombres) dentro de su radio de acción. Esta reforma les obligaría a trabajar durante un cierto número regular y moderado de horas; administraría y acumularía las reservas de fuerza física, de que tanto depende su propio bienestar y el del país; protegería a la generación que se está formando de ese agotamiento prematuro que mina su salud y determina su muerte o su ruina física antes de tiempo, y, finalmente, permitiría a los obreros jóvenes, por lo menos hasta los 13 años, cursar la enseñanza elemental y pondría término de ese modo a la increíble ignorancia que con tanta fidelidad se describe en los informes de la Comisión y que no puede observarse sin una sensación muy penosa y un profundo sentimiento de humillación nacional."234 El gabinete *tory* anuncio en el mensaje de la corona leído el 5 de febrero de 1867, que había recogido en unos cuantos "bills" las propuestas 235 de la Comisión de investigación industrial. Para llegar a esta conclusión, fueron necesarios veinte años de experimentos *in corpore vili*. (104) Ya en 1840, había sido nombrada una Comisión parlamentaria para realizar investigaciones acerca del trabajo infantil. Su informe, emitido en 1842, trazaba (según las palabras de N. W. Senior) la pintura más espantosa de codicia, egoísmo y crueldad de

padres y capitalistas, de miseria, degradación y sacrificio de niños y jóvenes, que jamas vieran los ojos del mundo ... Podría pensarse que en el informe se describen las crueldades de una época remota. Desgraciadamente, hay datos que testimonian la persistencia de estas crueldades, con caracteres tan intensivos como nunca. Un folleto publicado hace unos dos año por Hardwicke declara que los abusos sancionados en 1842 se exhiben hoy (1863) en todo su esplendor... Este informe (de 1842), pasó inadvertido durante veinte años enteros, al cabo de los cuales se permitió que aquellos niños, criados sin la más remota idea de lo que llamamos moral, sin asomo de educación escolar, de religión ni de cariño familiar, se convirtieran en los padres de la actual generación.236

Entretanto, la situación social había cambiado. El parlamento no se atrevió a rechazar las medidas reclamadas por la Comisión de 1863, como había hecho con las de 1842. Ya en 1864, cuando todavía la Comisión no había publicado más que una parte de sus informes, las leyes vigentes para la industria textil se hicieron extensivas a la industria de artículos de barro (incluyendo la alfarería), a la fabricación de tapices, cerillas, cartuchos y pistones y atusado del terciopelo. En el mensaje de la Corona del 5 de febrero de 1867, el gabinete *tory* que ocupaba a la sazón el gobierno, anunció nuevos proyectos de ley basados en las propuestas finales de la Comisión, que entretanto había terminado su labor, en 1866.

El 15 de agosto de 1867 recibió la sanción real el *Factory Acts Extension Act,* y el 21 de agosto el *Workshops'*

Regulatíon Act; la primera ley reglamenta las grandes industrias y la segunda las pequeñas.

El *Factory Acts Extension Act* versa sobre los altos hornos, las fábricas de hierro y cobre, las fundiciones, las fábricas de maquinaria, los talleres metalúrgicos, las fábricas de gutapercha, papel, vidrio y tabaco, las imprentas y encuadernaciones y, en general, *todos los talleres industriales* de esta clase en los que trabajen simultáneamente 50 o más personas durante 100 días al año por lo menos.

Para dar al lector una idea del radio de acción trazado al imperio de esta ley, reproduciremos algunas de las definiciones contenidas en ella:

“Por *oficio* se entiende (en esta ley) todo trabajo manual realizado industrialmente o con fines de lucro en o con ocasión de la elaboración, reforma, adorno, reparación o acabado de un articulo o parte de él, para su venta.”

“Por *taller* se entiende todo local o sitio, cubierto o al aire libre, en el que se ejercite un 'oficio' por un niño, obrero joven o mujer y sobre el cual tenga el derecho de acceso y de control aquél que *de trabajo* a ese niño, obrero joven o mujer.”

“Por *trabajar* se entiende ejercer un 'oficio', con salario o sin él, bajo la dirección de un maestro o de *uno de los padres,* como más abajo se especifica.”

“Por *padres* se entiende el padre, la madre, el tutor o cualquiera otra persona que ejerza la tutela o la vigilancia sobre cualquier... niño u obrero joven.”

La *cláusula 7,* cláusula penal en la que se sanciona el acto de dar trabajo a niños, obreros jóvenes y mujeres contra los preceptos de esta ley, establece multas no sólo para el propietario del taller, sea o no uno de los padres, sino también “para *los padres u* otras personas que tengan al niño, al obrero joven o a la mujer, bajo su vigilancia o se beneficien directamente con su trabajo”.

El *Factorg Acts Extension Act,* dictado para las grandes empresas, queda a la zaga de la ley fabril por una serie de míseras normas de excepción y de cobardes compromisos con los capitalistas.

El *Worksnops Regulation Act,* lamentable en todos sus detalles, se quedó en letra muerta en manos de las autoridades urbanas y locales encargadas de su ejecución. Y cuando, en 1871, el parlamento les retiró estas atribuciones para confiarlas a los inspectores fabriles, incorporando de golpe más de 10,000 talleres nuevos y unos 300 tejares a su radio de inspección, el personal de inspectores, que ya de suyo venía siendo muy escaso para el ejercicio de su función, solamente fue aumentado en *ocho ayudantes.* 237

Por lo tanto, lo sorprendente, en esta legislación inglesa de 1867, es, de una parte, la necesidad en que se ve el parlamento de las clases gobernantes de aceptar en principio una serie de medidas tan extraordinarias y tan extensas

contra los excesos de la explotación capitalista; de otra parte, la mediocridad, la repugnancia y la mala fe con que las lleva a la práctica.

La Comisión investigadora de 1862 había propuesto también que se reglamentase de nuevo la *industria minera*, industria que se distingue de todas las demás en que en ella se dan la mano los intereses de terratenientes y capitalistas industriales. El antagonismo de estos dos intereses encontrados había favorecido a la legislación fabril: como en la minería no existe antagonismo están explicadas todas las dilaciones y mortificaciones que la legislación minera hubo de sufrir. La Comisión investigadora de 1840 había hecho descubrimientos tan terribles e indignantes y provocado un escándalo tan grande ante los ojos de toda Europa, que el parlamento no tuvo más remedio que dejar a salvo su conciencia con el Mining Act de 1842, en el que se limitó a prohibir el trabajo de las mujeres y niños menores de 10 años en las labores subterráneas.

Vino luego, en 1860, el Mines' Inspection Act por el cual se sometían las minas a la inspección de funcionarios públicos nombrados al efecto y se disponía que no pudiesen trabajar en ellas muchachos de edad de 10 a 12 años que no tuvieran un certificado escolar o asistieran a la escuela durante cierto número de horas. Esta ley se quedó en letra muerta, por el número ridículamente pequeño de los inspectores nombrados, sus escasas facultades y otra serie de causas que iremos viendo en detalle.

Uno de los últimos Libros azules publicados sobre las minas es el “Report from the Select Committee on Mines, together with Evidence, 23 July 1866.” Fue redactado por un comité de miembros de la Cámara de los Comunes, autorizado para citar y recibir declaración a testigos; trátase de un grueso volumen en folio, en que el “Report” se reduce a *cinco líneas*, diciendo ¡que el comité no tiene nada que decir y que todavía hay que citar a *más* testigos!

La manera de interrogar a los testigos examinados recuerda aquellas *cross examinations* (105) de los tribunales ingleses, en las que el abogado procura sacar de quicio a los testigos y retorcerles las palabras en la boca por medio de preguntas desvergonzadas y capciosas, disparadas a granel. Aquí, los abogados son los propios investigadores parlamentarios, entre los que figuran *dueños* de *minas y explotadores*; los testigos, obreros *mineros*, la mayoría de los cuales trabajan en minas de carbón. Trátase de una farsa que caracteriza

demasiado bien el *espíritu del capital* para que no demos aquí algunos extractos de ella. Con objeto de facilitar el resumen y hacerlo más claro, sintetizaremos los resultados de la "Investigación, etc.", bajo unos cuantos epígrafes. Recordaremos que en los Libros azules ingleses las preguntas y las respuestas obligatorias están *numeradas* y que los testigos cuyas declaraciones se citan aquí son *obreros* de las minas de carbón.

1 . *Empleo en las minas de muchachos a partir de los 10 años.* El trabajo, incluyendo el tiempo obligado que se tarda en ir a la mina y en volver de ella, dura generalmente 14 a 15 horas, y a veces más, desde las 3, las 4 o las 5 de la mañana hasta las 4 y las 5 de la tarde (núms. 6,452,83). Los obreros adultos trabajan en dos turnos, a 8 horas, pero a los muchachos no se les aplica este régimen, para ahorrar gastos (núms. 80, 203, 204). A los chicos de menos edad se les destina principalmente a abrir y cerrar las puertas de contención de las corrientes en los distintos pisos de la mina, y a los que son un poco mayores a trabajos pesados, como transportar carbón, etc. (núms. 122, 739, 1747). En las jornadas largas de trabajo bajo tierra se emplean obreros desde los 10 a los 22 años, edad en que comienza el verdadero trabajo de minero (núm. 161). *En la actualidad, a los niños y obreros jóvenes se les hace trabajar más que en ninguna época anterior* (núms. 1663-67) Los obreros mineros exigen casi unánimemente que se dicte una ley parlamentaría prohibiendo el trabajo en las minas hasta los 14 años. Ante esto, Hussey Vivían (un explotador minero) pregunta: "¿No estará relacionada esta aspiración con la mayor o, menor pobreza de los padres?" Y Mr. Bruce: "¿No sería injusto privar de este recurso a la familia cuyo padre haya muerto o esté imposibilitado para trabajar? Además, tiene que haber una regla general. ¿Es que quieren ustedes que se prohiba trabajar a los niños bajo tierra hasta los 14 años con carácter *general?" Respuesta:* "Sí, con carácter *general" (núm*. 100 a 110). *Vivían* "Si se prohibiese el trabajo en las minas hasta los 14 años, ¿enviarían los padres a sus chicos a las fábricas, etc.? Por lo general no." (Núm. 174.) *Obreros:* "El abrir y cerrar las puertas parece cosa sencilla, pero es un trabajo muy duro. Aun prescindiendo de las continuas corrientes, el muchacho se halla prisionero, igual que si estuviese encerrado en la celda oscura de una cárcel." *Burgués Vivían:* "¿No puede leer mientras cuida de la puerta, si tiene una luz?" –En primer lugar, tendría que comprarse él mismo las velas. Pero, además. no se lo permitirían.

El está allí para a tender su puesto, y tener un deber que cumplir. Yo no he visto nunca a un muchacho leyendo en la mina" (núms. 141-60).

2 . *Educación.* Los obreros mineros exigen una ley dec1arando *obligatoria* la *enseñanza de* los niños, como en las fábricas. Declaran que la cláusula de la ley de 1860, que exige la presentación de un certificado educativo para colocar a chicos de 10 a 12 años, es puramente ilusoria. Al llegar a este punto, la manera "capciosa" de preguntar de los jueces instructores capitalistas cobra un carácter verdaderamente cómico (número 115.) "¿Contra quién es más necesaria la ley, contra los patronos o contra los padres?–Contra ambos" (núm. 116). "¿No es más contra unos que contra otros? –No sé qué contestar a eso"(núm. 137). "¿Muestran los patronos algún deseo de ajustar las horas de trabajo a las horas de enseñanza? –Jamás" (número. 211)."¿Los obreros mineros progresan algo en. su educación después de colocarse? –

Generalmente, retroceden: adquieren malos hábitos: se entregan a la bebida y al juego y a otros vicios semejantes.

convirtiéndose en unos verdaderos náufragos" (número 109). "¿Por qué no envían a los chicos a escuelas nocturnas? –En la mayoría de los distritos carboneros, estas escuelas no existen. Pero, lo más importante es que salen tan agotados del exceso de trabajo, que se les cierran los ojos solos de cansancio." "Entonces –concluye el burgués–, ¿ustedes son contrarios a la educación? –Nada de eso, pero, etc." (núm. 443). "¿No están los patronos. mineros, etc., obligados, según la ley de 1860, a exigir un certificado escolar a todo muchacho de 10 a 12 años, para poder darle trabajo? –Según la ley, si, pero no lo hacen nunca" (núm. 444). "En opinión de usted, ¿este precepto legal no se ejecuta *en términos generales*? –

No se ejecuta *en lo más mínimo"* (número 717). "¿Los obreros mineros se interesan mucho por el problema de la enseñanza? –La gran mayoría" (núm. 718). "¿Se sienten preocupados por la aplicación de la ley? –La gran mayoría"(núm.

720)."Entonces, ¿por qué no obligan a que se aplique? –Algunos obreros piden que se rechacen los muchachos que no presenten certificado escolar, pero *quedan señalados"* ("marqued"),(núm. 721). "¿Señalados, por quién? –

Por el patrono”

(núm. 722). “¿No creerá usted que los patronos vayan a perseguir a nadie por guardar obediencia a la ley? –Sí lo creo”

(número 723). “Y ¿por qué los obreros no se niegan a dar trabajo a esos chicos? –No se deja a su elección” (núm. 1634).

“Entonces, ¿ustedes exigen que intervenga el parlamento? “–Si quiere hacerse algo eficaz por la educación de los hijos de los mineros, tendrá que intervenir el parlamento y dictar una ley *obligatoria*” (núm. 1636). “¿Esto ha de hacerse para los hijos de todos los obreros de la Gran Bretaña, o solamente para los obreros de las minas? –Yo hablo aquí en nombre de los obreros de las minas” (núm. 1638). “¿Porqué distinguir a !os hijos de los mineros de los demás? –Porque son una excepción a la regla” (núm. 1639). “¿En qué sentido? –En el sentido físico” (núm. 1640). “¿Porqué la educación es más importante para ellos que para los muchachos de otras clases? -–Yo no digo que sea más importante; lo que digo es que el exceso de trabajo que tienen en la mina les hace más difícil educarse en escuelas diurnas y dominicales” (núm. 1644).

“¿No es cierto que estos problemas no pueden tratarse de un modo absoluto?” (núm. 1646). “¿Existen en los distritos bastantes escuelas? –No” (núm. 1647). “Si el Estado exigiese que todos los muchachos fuesen enviados a la escuela, ¿de dónde se iban a sacar escuelas para todos? –Yo entiendo que las escuelas surgirán por si mismas conforme lo vayan exigiendo las circunstancias. La gran mayoría no sólo de los niños, sino incluso de los obreros adultos, no sabe leer ni escribir” (núms. 705, 726).

3 . *Trabajo de la mujer.* Desde 1842. las obreras trabajan, aunque ya no *bajo* tierra, sino en la *superficie,* en cargar vagonetas, etc. en traer y llevar las cubas a los canales, tirar de los vagones, cribar el carbón, etc. En los últimos 3 ó 4

años, el contingente de mujeres que trabajan en las minas ha aumentado considerablemente (núm. 1727). Son en su mayoría mujeres, hijas y viudas de mineros. que oscilan entre los 12 y los 50 o los 60 años (núms. 645, 1779), (núm. 648).

“¿Qué piensan los mineros de que trabajen mujeres en las minas? – Generalmente, lo condenan “(núm. 749). “¿Por qué? –

Porque consideran este trabajo denigrante para la mujer... Llevan una especie de vestidos de hombre. En muchos casos se mata todo pudor. Muchas mujeres fuman. El trabajo es tan sucio como en la misma mina. Además, hay muchas mujeres casadas que no pueden atender a sus deberes domésticos (núm. 651 ss.). (núm. 709). “¿Podrían las viudas encontrar en otra parte una ocupación tan lucrativa? (8 a 10 chelines a la semana). –No puedo decir nada acerca de esto” (núm. 710).

“Y sin embargo [¡corazones de piedra!], ¿están ustedes resueltos a privarles de estos medios de vida? –

Indudablemente”(núm. 1715). “¿Por qué? –Nosotros, los obreros mineros, sentimos demasiado respeto por la mujer para verla condenada al trabajo de las minas... Se trata, en su mayor parte de trabajos muy duros. Muchas de estas muchachas levantan 10 toneladas por día" (núm. 1732). “¿Creen ustedes que las obreras que trabajan en las minas son más inmorales que las que trabajan en las fábricas? –El tanto por ciento de las pervertidas es mayor que entre las muchachas de las fabricas” (núm. 1733). “Pero ¿ustedes no están contentos tampoco con el nivel de moralidad de las fábricas? –No” (núm.

1734). “Entonces, ¿quieren que se prohiba también el trabajo de la mujer en las fábricas? –No, yo no quiero semejante cosa” (núm. 1735). “¿Por qué no? –Porque es más honroso y más adecuado para el sexo femenino" (núm. 1736). "Sin embargo, ¿entiende usted que es nocivo para su moralidad? –No tanto, ni mucho memos, como el trabajo de la mina.

Además, yo no hablo sólo desde el punto de vista moral, sino también desde el punto de vista físico y social. La degradación social de estas muchachas es lamentable y extrema. Cuando se casan con mineros, los hombres sufren enormemente de esta degradación, que les lanza a la calle y a la bebida" (núm. 1737). "Pero no pasa lo mismo con las mujeres que trabajan en las fábricas siderúrgicas? -–Yo no puedo decir nada acerca de otras industrias” (número 1740).

“¿Qué diferencia hay entre las mujeres que trabajan en las fábricas

siderúrgicas y las que trabajan en las minas?–No he estudiado este asunto" (núm. 1741). "¿Puede usted descubrir alguna diferencia entre una y otra clase de mujeres? –No sé nada cierto de eso, pero sí conozco, por haber visitado casa por casa, el estado lamentable de las cosas en nuestro distrito"

(núm. 1750). "¿No se siente usted inclinado a suprimir el trabajo de la mujer en todos los oficios en que es degradante? –

Sí... los sentimientos mejores de los niños provienen del regazo materno" (núm. 1751). "Pero, ¿eso es también aplicable a los trabajos agrícolas de la mujer? –Estos trabajos sólo ocupan dos temporadas: en las minas, trabajan todo el año, a veces día y noche, empapadas hasta la piel, con su débil constitución minada y su salud deshecha" (núm. 1733). "¿No ha estudiado usted en *términos generales* el problema (el problema del trabajo de la mujer)? –He observado la realidad, y puedo decir que no he encontrado en parte alguna nada que se parezca a lo que es el trabajo de la mujer en las minas. Es trabajo para hombres fuertes. Los mineros mejores, los que procuran elevarse y humanizarse, lejos de encontrar apoyo en sus mujeres, se ven hundidos todavía más por éstas". El burgués sigue preguntando todavía un buen rato en todas direcciones, hasta que por último se pone al desnudo el secreto de su "compasión" por las viudas, las familias pobres, etc.:

"El propietario de la mina nombra a ciertos *gentlemen* para que vigilen, y la política de éstos, para congraciarse con el patrono, consiste en obtener las mayores economías posibles; las muchachas empleadas en la mina perciben de 1 chelín a 1 chelín 6 peniques, en vez de 2 chelines y 6 peniques que percibiría un hombre"(núm.1816).

4. *Jurados para inspección* de *cadáveres (núm*. 360). "Por lo que se refiere a las *coroner's inquests* (106) en sus distritos, ¿están contentos los obreros con el procedimiento judicial seguido en los casos de accidente? –No, no lo están"

(núm. 861). "¿Por qué? –Porque se nombra para ocupar el cargo de jurado a gentes que no saben absolutamente nada de lo que es una mina. Con los obreros no se cuenta nunca más que como testigos. Generalmente, se nombra a los tenderos de la vecindad, que obran bajo el influjo de los patronos de las minas, clientes suyos, y que ni siquiera entienden las expresiones técnicas

empleadas por los testigos. Exigimos que los obreros de las minas formen parte del jurado. Por término medio, los fallos se contradicen con las declaraciones de los testigos" (núm. 378). "¿No deben ser imparciales los jurados? –Sí" (número 379). "¿Lo serían los obreros? –No veo ninguna razón para que no lo fuesen puesto que tienen un conocimiento de la situación" (número 380). "Pero, no tenderían a emitir fallos injustos y severos en interés de los trabajadores? –No, no lo creo."

5. *Falsos pesos y medidas, etc*. Los obreros exigen que se les pague por semanas y no por quincenas, que el carbón extraído se mida al peso y no por metros cúbicos, que se les proteja contra el empleo de pesos falsos, etc., (núm.

1071). "Si las vagonetas se hinchan fraudulentamente, ¿no puede el obrero abandonar la mina, transcurridos los 14 días de plazo? –Sí; pero en cualquier sitio a que vaya se encontrará con lo mismo" (núm. 1072). "No obstante, puede marcharse del sitio en que se cometa el abuso. –Se comete en todas partes" (núm. 1073). "Sí, pero el obrero podrá abandonar su puesto, previo el plazo de 14 días que la ley señala.–Sí, ¡echemos tierra al asunto!"

6 . *Inspección de* las minas. Los obreros no son víctimas solamente de la fatalidad, en las explosiones de gases (núms. 234 ss.). "También tenemos que quejarnos con la misma energía de la mala ventilación de las minas, en las que apenas se puede respirar; la mala aireación imposibilita toda clase de trabajo. Así, por ejemplo, en la sección de la mina en que yo trabajo el aire pestilente ha enfermado precisamente ahora a muchos obreros para varias semanas. Las galerías están, por lo general, bastante bien aireadas, pero no los sitios en que se trabaja. Si un obrero formula al inspector una queja sobre la mala ventilación, se le *despide* y queda *"marcado"*, sin encontrar trabajo en ningún otro sitio. El "Mines Inspection Act" de 1860 es un papel mojado. Los inspectores, que son muy pocos, giran si acaso una visita formal cada siete años. Nuestro inspector es un hombre de 70 años, completamente incapaz, que tiene a su cargo más de 130 minas de carbón. Necesitamos más inspectores y, además, subinspectores" (núm. 280). "¿Acaso va el gobierno a *mantener un ejército de inspectores*, tan grande que pueda averiguar todo lo que ustedes desean, sin información de los propios obreros? –No; eso es imposible, pero pueden informarse directamente en las minas" (núm. 285).

“¿No creen ustedes que la consecuencia de todo esto sería desplazar a los empleados del gobierno la *responsabilidad* [¡] por la mala ventilación, etc., que hoy pesa sobre los patronos? –No hay tal cosa; su misión consiste en obligar a que se cumplan las leyes existentes” (núm. 294). “Cuando hablan ustedes de subinspectores, ¿se refieren a un personal dotado de menos sueldo y de carácter inferior a los inspectores actuales? –Yo no deseo, ni mucho menos, que sean *inferiores, si* pueden conseguirse superiores” (núm. 295). “¿Desean ustedes más inspectores, o una clase de personal inferior a éstos? –Lo que necesitamos son hombres que anden por las minas, que no tengan miedo a sacrificar la pelleja” (núm. 296). “Si se atendiese *ese deseo de nombrar inspectores de una categoría inferior,* ¿no acarrearía peligros su falta de competencia? –No; el gobierno tendría el deber de encontrar elementos competentes.” Hasta que, por último, esta manera de preguntar se le antoja necia al propio presidente de la Comisión investigadora. “Lo que ustedes quieren –interviene el presidente–son hombres prácticos, que bajen a las minas directamente y den cuenta al inspector, para que éste pueda poner a contribución su *alta ciencia”* (núm. 531). “La ventilación de todas estas minas viejas, ¿no ocasionaría muchos gastos? –Sí, ocasionaría gastos, pero se protegerían las vidas humanas”(número 581). Un minero del carbón protesta contra el capítulo 17 de la ley de 1860: “Actualmente, cuando el inspector de minas encuentra que una parte de éstas no está en condiciones de explotación, debe ponerlo en conocimiento del propietario de la mina y del ministro del Interior. El propietario de la mina tiene 20 días para pensarlo; al terminar este plazo, puede negarse a introducir ningún cambio. En otro caso, tiene que dirigirse al ministro del interior y proponerle cinco ingenieros de minas, entre los cuales el ministro elige los árbitros. Pues bien; nosotros afirmamos que en este caso es el propietario de la mina el que nombra, virtualmente, a sus propios jueces” (núm.

586). El *instructor burgués,* patrono minero él mismo: “Eso es una objeción puramente especulativa” (núm. 588).

“Observo que tiene usted una opinión muy pobre de la honorabilidad de los ingenieros de minas. -Lo que digo es que eso es inicuo e injusto" (núm. 589). “¿No poseen los ingenieros de minas una especie de carácter público, que pone a sus fallos por encima de la parcialidad temida por usted? –No tengo por qué contestar a preguntas acerca del carácter personal de estos hombres.

Estoy persuadido de que, en muchos casos, obran con demasiada parcialidad y de que debe despojárseles de estos poderes, allí donde se ventile la vida de un hombre." El mismo burgués tiene el cinismo de preguntar: "¿Ignoran ustedes que también los propietarios de las minas experimentan pérdidas con las explosiones?"

Finalmente (número1042): "¿No pueden ustedes, los obreros, defender sus propios intereses sin invocar la ayuda del

gobierno? –No." En 1865 existían en la Gran Bretaña 3,217 minas de carbón y 12 inspectores mineros. Un patrono minero de Yorkshire *(Times* de 26 de enero de 1867) calcula que, aun prescindiendo de sus ocupaciones burocráticas, que les absorben todo el tiempo, sólo pueden visitar una mina una vez cada 10 años. No tiene, pues, nada de extraño que durante estos últimos tiempos (sobre todo en 1876 y 1877) las catástrofes mineras hayan aumentado progresivamente en número y en extensión dándose casos de 200 y 300 obreros muertos. ¡He ahí las bellezas de la *"libre"* producción capitalista!

Sin embargo, la ley de 1872, pese a todos sus defectos, es la primera que reglamenta las horas de trabajo de los niños empleados en las minas y hace a los explotadores y patronos mineros responsables, hasta cierto punto, de los llamados accidentes.

La comisión oficial nombrada en 1867 para investigar el trabajo de los niños y mujeres en la agricultura, a publicado algunos informes para aplicar en las faenas agrícolas, con ciertas modificaciones, los principios de la legislación fabril, pero, hasta hoy, esos intentos han fracasado totalmente. Sin embargo, lo que yo quiero poner de relieve aquí es que existe una tendencia incontenible a dar a esos principios un radio general de acción.

Y si de una parte la vigencia general de la legislación fabril, como protección física y espiritual de la clase obrera, se va haciendo inevitable, de otra parte generaliza y acelera, como ya hemos apuntado, la transformación de toda una serie de procesos de trabajo dispersos y organizados de una escala diminuta en procesos de trabajo combinados de una escala social grande: es decir, la concentración del capital y la hegemonía del régimen fabril. Destruye todas las formas tradicionales y de transición tras las cuales se esconde todavía en

parte el poder del capital, y las sustituye por la hegemonía directa y franca de éste. Con ello, generaliza también, al mismo tiempo, la lucha directa contra el régimen del capital. Al imponer en los talleres individuales la uniformidad, la regularidad, el orden y la economía, aumenta, por el franco estimulo que imprimen a la técnica los límites y la reglamentación de la jornada de trabajo, la anarquía y las catástrofes de la producción capitalista en general, la intensidad del trabajo y la competencia entre la maquinaria y el obrero. Con las órbitas de la pequeña industria y del trabajo domiciliario, destruye los últimos refugios de la "población sobrante" y, por tanto, la válvula de seguridad de todo el mecanismo social anterior. Y, al fomentar las condiciones materiales y la combinación social del proceso de producción, fomenta las contradicciones y antagonismos de su forma capitalista, fomentando por tanto, al mismo tiempo, los elementos creadores de una sociedad nueva y los factores revolucionarios de la sociedad antigua.238

10. La gran industria y la agricultura

No podemos estudiar todavía aquí la revolución que la gran industria provoca en la agricultura y en las condiciones sociales de sus agentes de producción. Por el momento, nos limitaremos a apuntar brevemente algunos de los resultados, que podemos dar ya por descontados. Sí en la agricultura el empleo de la maquinaria está, en gran parte, exento de los perjuicios físicos que infiere al obrero fabril , 239 las máquinas agrícolas actúan de un modo todavía más intensivo y sin chocar, de rechazo, con la "eliminación" de obreros. Así, por ejemplo, en los condados de Cambridge y Suffolk el área del suelo cultivado se ha extendido considerablemente durante los últimos veinte años, mientras que durante este mismo pe-ríodo la población rural disminuye, no sólo en términos *relativos*, sino también en términos *absolutos*. En los EE.UU. de América, la maquinaria agrícola se limita, por el momento, a sustituir *virtualmente* a los obreros; es decir, permite al productor cultivar una superficie mayor, pero sin desalojar de un modo efectivo a los obreros empleados. En Inglaterra y Gales, el número de personas ocupadas en 1861 en la fabrícaci6n de *máquinas agrícolas* era de 1,034; en cambio, la cifra de los *obreros agrícolas que trabajaban* en las máquinas de vapor y de labor sólo era de 1,205.

En la órbita de la agricultura es donde la gran industria tiene una eficacia más

revolucionaría, puesto que destruye el reducto de la sociedad antigua, *el* "campesino", sustituyéndolo por *el obrero asalariado.* De este modo, las necesidades de transformación y los antagonismos del campo se nivelan con los de la ciudad. La explotación rutinaria e irracional es sustituida por la aplicación tecnológica y consciente de la ciencia. La ruptura del primitivo vínculo familiar entre la agricultura y la manufactura, que rodeaba las manifestaciones incipientes de ambas, se consuma con el régimen capitalista de producción. Pero, al mismo tiempo, este régimen crea las condiciones materiales para una nueva y más alta síntesis o coordinación de la agricultura y la industria, sobre la base de sus formas desarrolladas en un sentido antagónico. Al crecer

de un modo incesante el predominio de la población urbana, aglutinada por ella en grandes centros, la producción capitalista acumula, de una parte, la fuerza histórica motriz de la sociedad, mientras que de otra parte perturba el metabolismo entre el hombre y la tierra; es decir, el retorno a la tierra de los elementos de ésta consumidos por el hombre en forma de alimento y de vestido, que constituye la condición natural eterna sobre que descansa la fecundidad permanente del suelo. Al mismo tiempo, destruye la salud física de los obreros.240 A la vez que, destruyendo las bases primitivas y naturales de aquel metabolismo, obliga a restaurarlo sistemáticamente como ley reguladora de la producción social y bajo una forma adecuada al pleno desarrollo del hombre. En la agricultura, al igual que en la manufactura, la transformación capitalista del proceso de producción es a la vez el martirio del productor, en que el instrumento de trabajo se enfrenta con el obrero como instrumento de sojuzgamiento, de explotación y de miseria, y la combinación *social* de los procesos de trabajo como opresión organizada de su vitalidad, de su libertad y de su independencia *individual.* La dispersión de los obreros del campo en grandes superficies vence su fuerza de resistencia, al paso que la concentración robustece la fuerza de resistencia de los obreros de la ciudad. Al igual que en la industria urbana, en la moderna agricultura la intensificación de la fuerza productiva y la más rápida movilización del trabajo se consiguen a costa de devastar y agotar la fuerza de trabajo del obrero. Además, todo progreso, realizado en la agricultura capitalista, no es solamente un progreso en el arte de *esquilmar al obrero,* sino también en el arte de *esquilmar la tierra, y cada* paso que se da en la intensificación de su fertilidad dentro de un período de tiempo determinado, es a la vez un paso

dado en el agotamiento de las fuentes perennes que alimentan dicha fertilidad. Este proceso de aniquilación es tanto más rápido cuanto más se apoya un país, como ocurre por ejemplo con los Estados Unidos de América, sobre la gran industria, como base de su desarrollo.241

Por tanto, la producción capitalista sólo sabe desarrollar la técnica y la combinación del proceso social de producción socavando al mismo tiempo las dos fuentes originales de toda riqueza: *la tierra y el hombre*.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO XIII.

1 *It is questionable, if all the mechanical inventions yet made have lightened the day's toil of any human being*. Claro está que Stuart Mill debió decir: *Of any human being not fed by other people's labour*. ["De algún hombre no alimentado a costa del trabajo de otros"]

2 Ver, por ejemplo, Hutton, *Course of Mathematics*.

3 "Desde este punto de vista, cabe trazar también una nítida línea divisoria entre herramientas y máquinas: la pala, el martillo, el cincel, etc., los mecanismos de palanca y engranaje que, por muy complicados que sean, tengan por fuerza motriz al hombre... . todo esto entra en la categoría de herramientas; en cambio, el arado, movido por fuerza animal; los molinos impulsados por el viento, etc., entran en la categoría de las máquinas." (Wilhelm Schulz, *Die Bewegung der Produktion*, Zurich, 1843, p. 38.) Se trata de una obra muy meritoria en más de un sentido.

4 Ya antes de venir él se empleaban, aunque muy imperfectas, máquinas para preparar el hilado, máquinas que probablemente aparecieron por primera vez en Italia. Una *historia crítica de la tecnología* demostraría seguramente que algún invento del siglo XVIII fue obra personal de un individuo. Hasta hoy, esta historia no existe. *Darwin* ha orientado el interés hacía la historia de la tecnología natural, es decir, hacia la formación de los órganos vegetales y animales como instrumentos de producción para la vida de los animales y las plantas... ¿Es que la historia de la creación de los órganos productivos del hombre social, que son la base material de toda organización específica de la sociedad, no merece el mismo interés? Además, esta historia sería más fácil de trazar, pues, como dice Vico, la historia humana se distingue de la historia

natural en que la una está hecha por el hombre y la otra no. La tecnología nos descubre la actitud del hombre ante la naturaleza, el proceso directo de producción de su vida. y. por tanto, de las condiciones de su vida social y de las ideas y representaciones espirituales que de ellas se derivan. Ni siquiera una historia de las religiones que prescinda de esta base

material puede ser considerada como una historia crítica. En efecto, es mucho más fácil encontrar. mediante el análisis. el núcleo terrenal de las imágenes nebulosas de la religión que proceder al revés, partiendo de las condiciones de la vida real en cada época para *remontarse* a sus formas divinizadas. Este último método es el único que puede considerarse como el método materialista, y por tanto científico. Si nos fijamos en las representaciones abstractas e ideológicas de sus portavoces tan pronto como se aventuran fuera del campo de su especialidad. advertimos enseguida los vicios de ese materialismo abstracto de los naturalistas que deja a un lado el *proceso histórico*.

5 En la forma primitiva del telar mecánico se reconoce enseguida a primera vista el viejo telar. En su forma moderna, presenta ya notables modificaciones.

6 Sólo a partir de 1850, aproximadamente, empieza a fabricarse a máquina en Inglaterra, una parte cada vez mayor de estas herramientas acopladas a las máquinas de trabajo, aunque no por los mismos fabricantes que producen las máquinas.

Máquinas destinadas a la fabricación de herramientas mecánicas de esta especie son, por ejemplo, la *automatic bobbin–*

making engine y la *card–setting engine, o* sea, las máquinas para fabricar bobinas y husos.

7 "No ates el hocico al buey cuando trille". dice Moisés de Egipto. No lo entendían así los filántropos cristianos de Alemania cuando colocaban a los siervos empleados como fuerza motriz para moler, un gran disco de madera alrededor del cuello para que no pudiesen llevarse harina con la mano a la boca.

8 Unas veces por falta de saltos de agua y otras veces luchando contra las inundaciones, los holandeses viéronse obligados a emplear como fuerza motriz el viento. Copiaron los molinos de viento de Alemania, donde esta invención provocó un curioso pleito entre la nobleza, el clero y el emperador sobre quién de los tres era "dueño" del aire. "El aire hace dueño", se decía en Alemania; en cambio. a Holanda la hizo libre el viento. Gracias a él, el holandés pudo poseer tierras. Todavía en 1876 funcionaban en Holanda 12,000 molinos de viento de 6,000 caballos de fuerza para impedir que dos terceras partes del país volvieran a convertirse en pantanos.

9 Aunque muy modificada por la llamada máquina de vapor simple o primera máquina de Watt, no pasaba de ser, bajo esta forma, una simple máquina elevadora para agua y salmuera.

10 "Al unirse todos estos instrumentos simples, puestos en movimiento por un solo motor, surge la máquina" (Babbage. *On the Economy of Machinery*) .

11 En enero de 1861. John C. Morton leyó en la Society of Arts un estudio sobre *Las fuerzas que se emplean en la agricultura*, en el que se dice: "Toda reforma que contribuya a la uniformidad de la tierra, hace aplicable la máquina de vapor como fuente de fuerza puramente mecánica... La tracción animal es obligada allí donde los cercados irregulares y otros obstáculos impiden una acción uniforme. Pero estos obstáculos van desapareciendo día por día. Para operaciones que exigen un margen mayor de voluntad y menos fuerza real, es indispensable el empleo de una fuerza que la inteligencia humana pueda guiar al minuto, es decir, la fuerza del hombre. Luego, Mr. Morton reduce la fuerza de vapor, la fuerza animal y la fuerza humana a la unidad de medida que suele aplicarse a las máquinas de vapor, o sea a la fuerza necesaria para levantar durante un minuto un pie de altura 33,000 libras de peso, y calcula que el costo de un caballo de fuerza de vapor en la máquina de vapor es de 3 peniques y, en caballos, de 5 ½ peniques a la hora. Además, los caballos, suponiendo que estén perfectamente sanos. sólo pueden trabajar 8 horas al día. La fuerza de vapor permite ahorrar, por lo menos, 3

caballos de cada 7 en tierras cultivadas y durante todo el año. a un precio de costo que no excede del de los caballos durante los 3 6 4 meses en los que únicamente pueden utilizarse éstos. Finalmente, en aquellas operaciones agrícolas en que puede emplearse la fuerza de vapor. ésta mejora notablemente. comparada con la fuerza animal, la calidad del producto. Para ejecutar el trabajo de una máquina de vapor, tendrían que emplearse 66 obreros a la hora con un precio global de 15

chelines, y para ejecutar el trabajo de los caballos, 32 hombres a 8 chelines globales por hora.

12 Faulhaber, 1625; De Caus. 1688.

13 La moderna invención de las *turbinas* viene a redimir a la explotación industrial de la fuerza hidráulica de muchas de sus trabas primitivas.

14 "En los orígenes de la manufactura textil, la situación de la fábrica dependía de la proximidad de un río que tuviese caída suficiente para mover una rueda hidráulica, y. si bien la *construcción de molinos de agua marca el ocaso del sistema de la industria casera,* estos molinos, que debían estar situados necesariamente en las orillas de los ríos, y que no pocas veces quedaban muy alejados los unos de los otros, representaban más bien una parte de un *sistema rural* que de un *sistema urbano;* hubo de introducirse la fuerza de vapor, sustituyendo a la fuerza hidráulica, para que las fábricas se concentrasen en las ciudades y en los centros en que abundaban el carbón y el agua, como elementos necesarios para producir el vapor.

La máquina de vapor es la madre de las ciudades industriales." (A. Redgrave, en *Report of the Insp. of Fact. 30 th April* 1866, p. 36.)

15 Dentro de la división manufacturera del trabajo, el tejer no era un trabajo manual simple, sino un trabajo complejo; por eso el telar mecánico es una máquina que ejecuta operaciones muy diversas. Es un error creer que la maquinaria moderna empieza adueñándose de aquellas operaciones ya simplificadas por la división manufacturera del trabajo. Durante el período de la manufactura, el hilar y el tejer se disociaron para formar categorías nuevas y sus herramientas se mejoraron y variaron, pero el proceso de trabajo, que no se desdobló para nada, siguió siendo manual. No es del trabajo, sino del instrumento de trabajo de donde toma su punto de partida la máquina.

16 Antes de la era de la gran industria, la manufactura lanera era, en Inglaterra, la más importante de todas. Fue en ella. por tanto, donde se hicieron la mayoría de los experimentos durante la primera mitad del siglo XVIII. El algodón. cuya elaboración exige operaciones preparatorias menos trabajosas, se aprovechó de las experiencias obtenidas sobre la lana; y a su vez. la industria mecánica de la lana pudo desarrollar más tarde tomando como base las experiencias de las hilanderías mecánicas y talleres textiles algodoneros. Algunas operaciones de la manufactura de lanas, como por ejemplo la del cardado de la lana...sólo se han incorporado al sistema fabril en los últimos decenios. "La aplicación de la fuerza mecánica al proceso del cardado de la lana . . que se desarrolla en gran escala desde la introducción de

la "máquina de peines, " la de Lister . . sirvió indudablemente para desplazar del trabajo a gran número de obreros. Antes, la lana se cardaba a mano, por lo general en la propia choza del cardador. Ahora, se carda casi siempre en la fábrica, habiéndose eliminado el trabajo manual. salvo para algunas operaciones determinadas, en las que todavía se utiliza éste. Muchos cardadores manuales han encontrado acomodo en las fábricas, pero el rendimiento de un cardador manual, comparado con el que da la máquina, es tan pequeño, que una gran parte de estos operarios se han quedado sin colocación" (*Rep. of Insp. of Fact. for 31 st Oct.*

1856. p. 16).

17 "Por tanto, el principio del sistema fabril consiste en sustituir el sistema de distribución o gradación del trabajo entre los diversos operarios por el sistema de división del proceso del trabajo en sus partes integrantes" (Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 20 *).*

18 En su forma primitiva, el telar mecánico se compone casi exclusivamente de madera: el modelo perfeccionado, moderno, está hecho de hierro. Para darse cuenta de cómo la forma primitiva del instrumento de producción se impone primeramente a las máquinas, basta comparar superficialmente, por ejemplo, el tela a vapor moderno y el antiguo, los instrumentos modernos de insuflar aire empleados en las fundiciones y las primeras y desmañadas adaptaciones mecánicas de fuelle corriente; acaso la comparación más palmaria de todas sea, sin embargo, la que puede establecerse entre las locomotoras actuales y aquel modelo primitivo de locomotora con dos patas, que movía alternativamente como un caballo. Al desarrollarse la mecánica y acumularse la experiencia práctica, la forma tiende a obedecer íntegramente al principio mecánico, emancipándose, por tanto, totalmente de la forma física tradicional del instrumento transformado en máquina.

19 Hasta hace poco, el *cottongin* del yanqui Eli Whitney había sufrido menos modificaciones sustanciales que ninguna otra máquina del siglo XVII . Fue en estos últimos decenios (antes de 1867) cuando otro norteamericano, Mr. Emery, de Albany, Nueva York, dejó anticuada la máquina de aquél, con una reforma tan sencilla como eficaz.

20 *The Industry of Nations,* Londres, 1855, parte II. p. 239: En esta misma

obra, se dice: "Por muy simple e insignificante que a primera vista parezca este mecanismo accesorio del torno, no creemos exagerar si afirmamos que ha tenido en el mejoramiento y difusión del empleo de maquinaria una influencia tan grande como las reformas de Watt en el empleo de la máquina de vapor. Su implantación determinó inmediatamente el mejoramiento y abaratamiento de toda la maquinaria, haciendo posible toda una serie de inventos y reformas."

21 En Londres hay una máquina de éstas, empleada para forjar *paddel–wheelshaft,* a la que han bautizado con el nombre de

"Thor". Esta máquina forja una barra de l6½ toneladas con la misma facilidad con que el herrero forja una herradura.

22 Las máquinas que trabajan la madera, máquinas que pueden emplearse también en pequeña escala, son en su mayoría inventos *americanos.*

23 La ciencia no le cuesta al capitalista absolutamente "nada" ,pero ello no impide que la explote. El capital se apropia la ciencia "ajena", ni más ni menos que se apropia el trabajo de los demás. Ahora bien, la apropiación "capitalista" y la apropiación "personal", trátese de ciencia o de riqueza material, son cosas radicalmente distintas. El propio Dr. Ure se lamenta de la gran ignorancia en materia de mecánica de sus queridos fabricantes explotadores de máquinas, y Liebig nos habla de la incultura verdaderamente aterradora de los fabricantes químicos ingleses en asuntos de química.

24 Ricardo enfoca, a veces, este aspecto del funcionamiento de las máquinas –aspecto que él no desarrolla, como no desarrolla tampoco la diferencia general que media entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización del capital–

colocándolo tan en primer plano, que en ocasiones se olvida de la parte de valor que las máquinas transfieren al producto, para confundirlas en un solo todo con las fuerzas naturales. Dice. por ejemplo, "Adam Smith no desdeña nunca los servicios que nos prestan las fuerzas naturales y la maquinaria, pero distingue muy certeramente la naturaleza del valor que ambas añaden a las mercancías... ; como realizan su trabajo (work) gratis, la ayuda que nos prestan no añade nada al valor de cambio" (Ricardo, *Principles,* etc., pp. 336,

337). La observación de Ricardo, es, indudablemente, exacta en cuanto va dirigida contra J. B. Say, quien se imagina que las máquinas prestan el "servicio" de *crear el valor* que forma parte de la

"ganancia".

25 (Nota a la 3ª ed. Un "caballo de fuerza" equivale a la fuerza de 33,000 libras–pie por minuto, es decir, a la fuerza necesaria para levantar a un pie (inglés) de altura un peso de 33,000 libras, o bien una libra a 33,000 pies de altura, en el espacio de un minuto. En este sentido se emplea aquí el término de caballo de fuerza. Sin embargo, en el lenguaje corriente de la vida industrial, y también en alguna que otra cita de este libro, se distingue entre los caballos de fuerza "nominales" y

"comerciales" o "registrados" de una misma máquina. Los caballos de fuerza antiguos o nominales se calculan exclusivamente por el juego de émbolo y por el diámetro del cilindro, sin tener en cuenta para nada la presión del vapor ni la velocidad del pistón. Es, por tanto, de hecho, como si se dijese: esta máquina de vapor tiene, por ejemplo, 50 caballos de fuerza, siempre y cuando que trabaje con la misma baja presión y la misma amortiguada velocidad del émbolo que en tiempos de Boulton y Watt. Pero, desde entonces, estos dos factores han hecho enormes progresos. Para medir la fuerza mecánica real que despliega hoy una máquina, se ha inventado el indicador, que marca la presión del vapor. La velocidad del embolo es fácil de fijar. La medida de los caballos de fuerza "comerciales" o "registrados" de una máquina es una fórmula matemática en la que se tienen en cuenta conjuntamente el diámetro del cilindro, la altura del pistón, la velocidad de éste y la presión del vapor, y que indica, por tanto, la potencia real de la máquina: es decir, el número de veces que levanta 33,000 libras a un pie de altura por minuto. Por consiguiente, un caballo de fuerza nominal puede suponer tres, cuatro y hasta cinco caballos de fuerza registrados o reales. Con esto, el lector podrá ya orientarse en las citas que se hagan en lo sucesivo – F.E.)

26 El lector que tenga el cerebro hecho a las ideas capitalistas echará de menos aquí, naturalmente, el "interés" que la máquina añade al producto, en proporción a su valor–capital. Sin embargo, es fácil comprender que la máquina, no engendrando *valor nuevo*, como no lo engendra ninguna parte del capital constante, no puede tampoco añadirlo bajo el nombre de "interés".

Asimismo es evidente que aquí, estudiando la *producción de la plusvalía*, no podemos presuponer, dar por supuesta, *a priori*, bajo el nombre de "interés", una *parte* de la plusvalía cuyos orígenes investigamos. Este modo capitalista de *calcular*, que a primera vista se revela como algo extraño y contrario a las leyes de la formación del valor, se explicará en el libro tercero de la presente obra.

27 Allí donde la máquina desplaza a los caballos o bestias de labor en general, empleados como simple fuerza motriz y no como máquinas de intercambio de materias, esta parte de valor añadida por la máquina desciende en términos absolutos y relativos. Diremos de pasada que, al definir los animales como simples máquinas, Descartes ve las cosas con los ojos del período manufacturero. a diferencia de la Edad Media, en que las bestias eran consideradas como *auxiliares* del hombre, como más tarde vuelve a considerarlas Herr von Haller en su *Restauración de las Ciencias Políticas*. Que Descartes, al igual que Bacon, consideraba los cambios de forma operados en la producción y la asimilación práctica de la naturaleza por

el hombre como el fruto de los cambios experimentados por el método de pensar, lo demuestra su *Discours de la Méthode*, donde leemos: "Cabe [mediante el método introducido por él. por Descartes, en la filosofía] llegar a conocimientos muy útiles para la vida y, en lugar de aquella filosofía especulativa que se enseña en las escuelas, descubrir una aplicación práctica de estos conocimientos mediante la cual –conociendo las fuerzas y los efectos del fuego, del agua, del aire, de los astros y de todos los demás cuerpos que nos rodean, con la misma precisión que las diferentes industrias de nuestros artesanos– podríamos emplear nuestra ciencia del mismo modo y para todos los fines útiles a que se presta; de este modo, podríamos convertirnos en *maestros y dueños de la naturaleza*, y "contribuir al *perfeccionamiento de la vida humana*". En el prólogo a la obra de Sir Dudley North, *Discourses upon Trade* (1691). se dice que el método de Descartes, aplicado a la economía política, ha comenzado a emancipar a esta ciencia de las, antiguas leyendas y creencias supersticiosas acerca del dinero, del comercio. etc. Sin embargo, en general, los economistas ingleses de épocas anteriores se atienen a Bacon y Hobbes como a sus filósofos: en cambio la economía política inglesa actual, la francesa y la italiana, ven en Locke "el filósofo" [por excelencia].

28 Según los datos de una Memoria anual de la Cámara de Comercio de Essen (octubre 1863), la fábrica de fundición de acero de Krupp produjo en 1862. por medio de 161 hornos de fundición, forjas y hornos de cemento, 32 máquinas de vapor (que es, sobre poco más o menos, el número total de máquinas de vapor empleadas en Manchester en el año 1800) y 14

martillos de vapor, que representan en total una fuerza de 1,236 caballos, de 49 forjas, 263 máquinas herramentales y cerca de 2,400 obreros, 13 millones de libras de acero de fundición. Aquí. cada caballo de fuerza no toca ni siquiera a 2 obreros.

28 bis Además. con el estampado a máquina se ahorra color.

29 Babbage calcula que en Java se añade al valor del algodón un 117 por 100 casi exclusivamente mediante el trabajo manual, Por la misma época (1832), el valor total incorporado al algodón en Inglaterra, en la rama de hilados finos, representaba aproximadamente un 33 por 100 sobre el valor de la materia prima elaborada. (*On the Economy of Machinery,* p. 214.)

29 bis *Cfr. Paper read by Dr. Watson, Reporter on Products to the Government of India, before the Society of Arts*, 17 de abril de 1860.

30 "Estos agentes mudos [las máquinas] son siempre el producto de mucho menos trabajo que el que desplazan, aun en aquellos casos en que encierran el mismo valor en dinero." (Ricardo, *Principles*, etc., p. 40.) 31 Nota a la 2ª ed. En una sociedad comunista, la maquinaria tendría, por tanto, un margen de acción muy distinto al que tiene en la sociedad burguesa.

32 "Los patronos no quieren retener innecesariamente en el trabajo a dos turnos de niños menores de 13 años... Hay un grupo de fabricantes, los de la rama de hilados de hebra de lana, que rara vez da empleo, hoy día, a niños menores de 13

años, es decir, a obreros a media jornada. Estos patronos han introducido en sus fábricas diversas máquinas nuevas y perfeccionadas, que hacen completamente innecesario el empleo de niños (es decir, de obreros menores de 13 años). Para ilustrar este fenómeno de la disminución de niños empleados en las fábricas. tomaré como ejemplo un proceso de trabajo en el

que se ha empalmado a las máquinas existentes un aparato, llamado máquina de empiezar, con el cual un solo muchacho puede suplir el trabajo de cuatro o seis obreros a media jornada, según las condiciones de cada máquina... El sistema de la media jornada ha estimulado la invención de la máquina de empiezar" *(Reports of Insp. of Fact. for 31 st oct. 1858).*

33 "Muchas veces la maquinaria... no puede aplicarse hasta que sube el *trabajo* [se refiere al salario]." (Ricardo, *Principles,* etc., p. 479.)

34 Véase *Report of the Social Science Congress at Edimburg, Oct. 1863.*

35 Durante la crisis algodonera que acompañó a la guerra norteamericana de Secesión, el gobierno inglés envió a Lancashire, etc., al Dr. Edward Smith. para que informase acerca de las condiciones sanitarias de los obreros de dicha industria. En este informe, se dice, entre otras cosa: desde el punto de vista higiénico, la crisis, aún prescindiendo de todo lo

que supone desterrar a los obreros de la atmósfera de la fábrica, tiene muchas otras ventajas. Las mujeres obreras disponen ahora del tiempo necesario para dar el pecho a sus niños, en vez de envenenarlos con Godfrey's Cordial (una especie de narcótico). Disponen de tiempo para aprender a *cocinar*. Desgraciadamente, el tiempo para dedicarse a las faenas de la cocina coincidía con unos momentos en que tenían que comer. Pero, basta con lo dicho para observar cómo el capital usurpa en su propio provecho hasta el trabajo familiar indispensable para el consumo. La crisis a que nos referimos se aprovechó también para enseñar a las hijas de los obreros a *coser* en las escuelas. ¡Fue necesario que estallase en Norteamérica una revolución y se desencadenase una crisis mundial, para que aprendiesen a coser unas muchachas obreras, cuyo oficio consistía en hilar para el mundo entero!

36 "El número de obreros ha crecido considerablemente, con la sustitución cada vez más intensa del trabajo masculino por el trabajo de la mujer, y, sobre todo. con la sustitución del trabajo de los adultos por el trabajo infantil. Tres muchachas de 13 años, con salarios de 6 a 8 chelines a la semana, desplazan a un hombre de edad madura, con un jornal de 18 a 45

chelines". (Th. de Quincey, *The Logic of Political Economy*, Londres, 1844, nota a la p. 147.) Como en la familia hay ciertas funciones, por ejemplo la de

atender y amamantar los niños, que no pueden suprimirse radicalrnente, las madres confiscadas por el capital se ven obligadas en mayor o menor medida a alquilar obreras que las sustituyan. Los trabajos impuestos por el consumo familiar, tales como coser, remendar, etc., se suplen forzosamente comprando mercancías confeccionadas. Al disminuir la inversión de trabajo doméstico, aumenta, como es lógico, la inversión de dinero. Por tanto, los gastos de producción de la familia obrera crecen y contrapesan los ingresos obtenidos del trabajo. A esto se añade el hecho de que a la familia obrera le es imposible atenerse a normas de *economía y conveniencia* en el consumo y preparación de sus víveres. Acerca de estos hechos, silenciados por la economía política oficial, suministran abundantes materiales los “Informes de los inspectores de fábrica”, los *de la Children's Employment Commission*, y sobre todo los *Reports on Public Health*.

37 Contrastando con el gran hecho de que la restricción del trabajo de la mujer y del niño en las fábricas inglesas hubo de serle arrancada al capital por los obreros varones adultos, nos encontramos en los informes más recientes de la *Children's Employment Commission* con rasgos verdaderamente indignantes y resueltamente esclavistas de padres de obreros, en lo que al tráfico de niños se refiere. Y el fariseo capitalista, como se infiere de los mismos “informes”, no tiene inconveniente en *denunciar* estas bestialidades, creadas, explotadas y eternizadas por él, y glorificadas además en otros casos con el nombre de “libertad de trabajo". "Se echó mano del trabajo infantil... llegándose incluso a poner a los niños a trabajar por su diario sustento. Sin fuerzas para soportar una fatiga tan desmedida y sin nadie que les adoctrínase acerca de cómo habían de seguir viviendo en lo futuro, veíanse empujados a un ambiente física y moralmente apestado. El historiador judío observa por boca de Tito, hablando de la destrucción de Jerusalén, que no era extraño que la ciudad se hubiese destruido con tanta violencia, cuando una madre inhumana sacrificaba a su propia criatura para acallar los espolazos de un hambre desaforada.”

Public Economy Concentrated, Carlisle, 1833, p. 66.)

38 A. Redgrave, en *Report of Insp. of Fact. for 3 V st October 1858*, pp. 40. 41.

39 *Children's Employment Commission.* Véase *Report*, Londres, 1866, p. 81,

n. 31 (Nota a la 4° de. –En la actualidad, la industria sedera de Bethnal Green ha desaparecido casi por completo. –F. E.)

40 *Child. Empl. Comm. III Report,* Londres, 1864, p. 53, n. 15.

41 L. cit., V. *Report,* p. XXIII, n. 137 .

42 *Sixth Report on Public Health*, Londres. 1864. p. 34.

43 “[La investigación de 1861]... demostró además que, por una parte, bajo las circunstancias descritas, los niños se mueren a consecuencia del abandono y del mal trato que inevitablemente se derivan del hecho de trabajar sus madres, mientras que, de otra parte, éstas se habitúan a una conducta espantosamente cruel respecto a sus hijos: por lo general, la muerte de éstos no les preocupa gran cosa, y a veces... acuden a medidas directas para provocarla” (1. Cit.).

44 *Sixth Report on Public Health*, p. 454.

45 *Sixth Report on Public Health,* Londres, 1864. pp. 454–463 . *Report by Dr. Henry Julian Hunter on the excesive mortality of infants in some rural districts of England.*

46 L. cit., pp. 35 y 455 s.

47 *Sixth Report on Public Health*, Londres, 1864, p. 456.

48 En los *distritos agrícolas* de Inglaterra se extiende diariamente, lo mismo que en los distritos fabriles, el *consumo de opio* entre los obreros y obreras adultos. “Fomentar la venta de narcóticos... es la gran ambición de algunos comerciantes emprendedores. Los farmacéuticos los consideran como el *artículo más rentable”* (1. cit., p. 460). Los niños de pecho a quienes suministran narcóticos "se convierten en hombrecillos viejos y caducos o en pequeños monos" (1. cit., p. 406).

Véase cómo la India y China se vengan de los abusos de Inglaterra.

49 *Sixth Report on Public Health*, Londres, 1864, p. 37.

50 *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1872*, p. 59. Este inspector fabril había sido antes médico.

51 Leonhard Horner, en *Reports of Insp. of fact. for 30 th. June 1857*, p. 17.

52 L. Horner, en *Reports of Insp. of Fact, for 31 st Oct. 1855*, pp. 18 y 19.

53 Sir John Kincaid, en *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1858*, pp. 31 y 32.

54 L. Horner, *Reports, etc. for 31 st Oct. 1857*, pp. 17 y 18.

55 Sir J. Kincaid, *Report of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1856*, p. 66.

56 A. Redgrave, en *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1857*, pp. 41 y 42. En las ramas industriales inglesas donde no rige, desde hace mucho tiempo, la verdadera ley fabril (no el *Print Worh's Act*, que acabamos de citar en el texto), han sido vencidos en cierto modo, durante estos *últimos* años los obstáculos que se oponían a las cláusulas educativas. En las industrias no sometidas a la ley fabril imperan todavía con bastante amplitud aquellas ideas que el fabricante vidriero J.

Geddes hubo de exponer al comisario de investigación White: "En lo que yo puedo juzgar, me parece que la dosis mayor de educación que desde hace algunos años se viene dando a una parte de la clase obrera es perjudicial. Encierra un peligro, pues la hace independiente" *(Children's Empl. Commission, IV Report,* Londres, 1865. p. 253.) 57 "Mr. E., fabricante, me informó que en sus telares mecánicos empleaba exclusivamente mujeres, dando preferencia a las *casadas*, y sobre todo a las que tenían en casa una familia que vivía o dependía de su salario, pues éstas eran mucho más activas y celosas que las mujeres solteras: además, la necesidad de procurar a su familia el sustento las obligaba a trabajar con mayor ahínco. De este modo, las virtudes características de la mujer revierten en perjuicio suyo: toda la pureza y dulzura de su carácter se convierte en instrumento de tortura y esclavitud." (*Ten Hours' Factory Bill. The Speech of Lord Ashley, 15 th March*, Londres, 1844. p. 20.)

58 "Desde la introducción y generalización de las máquinas costosas, la

naturaleza humana se ve obligada a desplegar un esfuerzo que rebasa su fuerza media." (Robert Owen, *Observations on the effects of the manufacturing system*, 2ª ed., Londres. 1817 [p. 16.]

59 Los ingleses, que gustan de considerar la primera forma empírica de manifestarse las cosas como el *fundamento* de éstas, suelen ver en la cruzada verdaderamente heródica de robo de niños que en los comienzos del sistema fabril despliega el capital sobre los asilos y orfelinatos y gracias a la cual se adueña de un material humano totalmente *privado de voluntad propia*, el *fundamento* de las largas jornadas de trabajo reinantes en las fábricas. Oigamos, por ejemplo, a Fielden, que, además de autor, es fabricante inglés: "Es evidente que las largas jornadas de trabajo tienen su causa en el hecho de haber reunido en las fábricas un gran contingente de niños abandonados, procedentes de las diversas regiones del país, hecho al

que se debe que los patronos no dependan de los obreros y que les permite, después de convertir en costumbre las largas jornadas de trabajo, imponer más fácilmente esta costumbre a sus vecinos, con ayuda del mísero material humano reunido de esta forma." (J. Fielden, *The Curse of the Factory System*, Londres, 1836, p. 11.) Con referencia al trabajo de la mujer, dice el inspector de fábricas Saunders, en su informe fabril de 1844: "Entre las obreras, las hay que trabajan durante muchas semanas seguidas, con contados días de interrupción, desde las 6 de la mañana hasta las 12 de la noche, con menos de 2

horas para las comidas y sin que durante 5 días a la semana les queden libres para ir y volver a casa y dormir, más que 6

horas de las 24 que trae el día."

60 "La razón... de que sufran las partes móviles sensibles del mecanismo metálico puede residir en su inactividad." (Ure, *Philosophy of Manufactures*, Londres, 1835, p. 28l.)

61 Aquel *Manchester Spinner*, a quien ya tuvimos ocasión de citar, enumera entre *los* gastos de la maquinaria los siguientes *(Times*, 26 de noviembre de 1862): "[El descuento por desgaste de maquinaria'] tiene también como finalidad cubrir la pérdida constante que supone el hecho de que, antes de

estar desgastadas las máquinas, queden anuladas por otras de construcción mejor y más moderna."

62 "En general, se calcula que el construir una sola máquina de nuevo modelo cuesta *cinco veces* más que el reconstruir la misma máquina sobre un modelo ya dado." (Babbage, *On the Economy of Machinery and Manufactures*, Londres, 1832, p.

21l.)

63 "Desde hace algunos años, se han hecho progresos tan importantes y tan numerosos en la fabricación de tules, que máquinas bien conservadas, con un costo original de 1,200 libras esterlinas, se han vendido a los pocos años por 60... Los perfeccionamientos se sucedían con tal celeridad, que las máquinas se quedaban sin terminar entre las manos del constructor, anticuadas ya por inventos más afortunados." Así se explica que durante este período turbulento los fabricantes de tules prolongasen la jornada primitiva de trabajo de 8 horas a 24, doblando los equipos." (Op. cit., p. 233.) 64 "Es evidente que con los altibajos del mercado y las alzas y bajas alternativas de la demanda, se repetían constantemente las ocasiones en que el fabricante podrá aplicar capital circulante *(floating)* suplementario sin invertir capital fijo adicional..., siempre y cuando que puedan elaborarse cantidades adicionales de materia prima sin que se ocasionen gastos suplementarios de edificios y maquinaria." (R. Torrens, *On Wages and Combination*, Londres, 1834, p. 64.) 65 La circunstancia a que aludimos en el texto sólo se pone de manifiesto por razones sistemáticas, para que la enumeración sea completa, puesto que la *cuota de ganancia*, o sea, la relación entre la plusvalía y el capital total desembolsado, habrá de estudiarse en el *libro tercero.*

66 "When a labourer –said Mr. Ashworth– lays down spade, he renders useless. for that period, a capital worth 18 d. When one of our people leaves the mill, he renders useless a capital that has cost 100,000 pounds." (Seniors, *Letters on the Factory Act*, Londres, 1837, pp. 13 y 14.)

67 "La gran preponderancia del capital fijo sobre el capital circulante... , hace *deseable* una larga jornada de trabajo." Al crecer el volumen de la maquinaría. etc., "se robustecen los *estímulos* de prolongación de la jornada de trabajo. por ser éste el único medio de hacer rentable y fructífera una masa

grande de capital fijo" (ob. cit., pp. 11–13). "Hay en toda fábrica ciertos gastos que son constantes, lo mismo si se trabaja poco que si se trabaja mucho tiempo, como son por ejemplo la renta de los edificios, los impuestos locales y generales, los seguros de incendios, los salarios devengados por una serie de obreros permanentes, la deterioración de la maquinaria y otra serie de cargas cuya proporción respecto a la ganancia disminuye en razón directa al aumento de volumen de la producción." *(Reports of the Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1862*, p.

19,)

68 En las primeras secciones del libro tercero de esta obra, veremos por qué el capitalista individual, y con él la economía política presa en las mallas de sus ideas, no tienen conciencia de esta contradicción inmanente.

69 Uno de los grandes méritos de Ricardo es precisamente el haber comprendido que la maquinaria no era sólo un medio de producción de mercancías, sino también de "redundant population". (83)

70 F. Biese, *Die Philosophie des Aristoteles*, II, Berlín, 1842, p. 408.

71 Doy aquí la traducción de la poesía hecha [del griego al alemán] por Stolberg, pues en ella, como en otras citas que hemos hecho acerca de la división del trabajo, se pone de relieve el contraste entre las ideas antiguas y las modernas.

¡Dejad quieta la mano ajetreada, oh molineras, y dormid

en paz! ¡En vano el gallo os anuncia la mañana!

Däo ha encomendado a las ninfas el cuidado de vuestras faenas,

y ahora brincan, ligeras sobre las ruedas,

y los ejes, estremecidos, giran con sus radios,

moviendo alegremente la pesada piedra.

Dejadnos vivir la vida de los padres y disfrutar,

sin el fardo del trabajo, de los dones que nos envía la diosa.

(Gedichte aus dem Griechischen übersetzt von Christian Graf zu Stolberg, Hamburgo, 1782.) 71 bis Claro está que entre las *diversas ramas de producción* medían diferencias en punto a la intensidad de los trabajos.

Pero, en parte, estas diferencias se compensan. como ya hubo de demostrar A. Smith. con una serie de circunstancias concomitantes a toda clase de trabajos. Ahora bien, para que influyan en el tiempo de trabajo corno *medida de valor* es necesario que la magnitud *intensiva y extensiva* se revelen como expresiones opuestas y que te excluyan entre sí *de la misma cantidad* de *trabajo.*

72 Mediante el salario a destajo, forma de salario que estudiaremos en la sección sexta de este libro.

73 Ver *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1865.*

74 *Report of Insp. of Fact. for 1844 and the quarter ending 30 th April 1845,* pp. 20 y 21

75 L. c., p. 19. Como el tipo de destajo seguía siendo el mismo, la cuantía del salario semanal dependía de la cantidad de producto elaborado.

76 *Report of Insp. of Fact. for 1844 and the quarter ending 30 th April 1845,* p. 22.

77 L. c., p. 21. En estos experimentos desempeñaba un papel importante el elemento moral. "Nosotros –declararon los obreros al inspector fabril– trabajamos con mayor entusiasmo pensando constantemente en la recompensa que supone para nosotros el salir por la noche más temprano, y toda la fábrica, desde el piecero más joven hasta el obrero más antiguo, se siente poseída por un espíritu activo y alegre; además, podemos ayudarnos mucho unos a otros, en nuestros trabajos."

78 John Fielden, *The Curse of the Factory System.* Londres, 1836, p. 32.

79 Lord Ashey, *Ten Hours' Factory Bill,* Londres, 1844. pp. 6 y 9.

80 *Reports of Insp. of Fact. for 30 th April 1845*, p. 20.

81 L. c., p. 22.

82 *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1862*, p. 62. [El informe calcula el aumento a base de la velocidad del año 1862.

Tomando como base la cifra inicial del año 1839, el aumento sería de 1/9, o de 1/5, respectivamente. *(Ed.*)]

83 Esto cambia con el *Parliamentary Return* de 1862. En este informe, la potencia nominal de las máquinas de vapor y las ruedas hidráulicas modernas es sustituida por su potencia real en caballos de fuerza (ver nota 25. p. 428). Los husos de doblar no se confunden tampoco aquí con los verdaderos husos de hilar (como en los *Returns* de 1839, 1850 y 1856): además, en las fábricas de lana se añade el número de "gigs", se separan las fábricas de yute de las fábricas de cáñamo, de una parte, y de otra de las fábricas de lino: y finalmente, aparecen por vez primera en los informes oficiales las fábricas de medias.

84 *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1856* p. 11.

85 L. c., pp. 14 y 15.

86 L. c., p. 20.

87 *Reports, etc., for 31 st. Oct. 1858*, pp. 9 y 10. Cfr. *Reports. etc., for 30 th, April 1860*, pp. 30 ss.

* Se ha deslizado aquí un *lapsus*. Las cifras 32 y 86, que figuran en el texto, no indican realmente el porcentaje del aumento, sino el número absoluto de las fábricas nuevas creadas en cada año. Marx tomó estos datos del *Report of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1856* (p. 12). que cita en el capítulo titulado "El sistema fabril inglés", publicado en el *New York Daily Tribune* del 10 de abril de 1856. He aquí los datos de referencia:

"Los números de las fábricas textiles, según los datos tomados de los últimos tres informes, son los siguientes: 1839

1850

1856

Fábricas de algodón

1,819

1.932

2.210

Fábricas de lana

1,322

1,497

1.505

Fábricas de lana cardada

416

501

525

Fábricas de lino

392

393

417

Fábricas de seda

268

277

460

Totales 4,217 4,600

5.117

Por tanto, el aumento de fábricas, que fue, de 1838 a 1850, de 32 al año, casi se triplicó de 1850 a 1856, hasta alcanzar el promedio anual de 86.

En el resumen siguiente se contiene un análisis del aumento total en cada una de estas dos épocas: *Aumento total, de 1838 a 1850*

Aumento total, de 1850 a 1156

Tanto por

Tanto por

ciento

ciento

Fábricas de algodón

6 Fábricas de algodón

14.2

Fábricas de lana

13 Fábricas de lana

0.5

Fábricas de lana cardada

20 Fábricas de lana cardada

4

Fábricas de lino

6

Fábricas de seda

66

(*New York Daily Tribune*, 18 de abril de 1857, p. 6.) *(ed.)*

88 *Reports of Insp. Of Fact. for 31 st Oct. 1862*. pp. 100 y 130

89 Con el telar moderno de vapor, un tejedor puede fabricar hoy, trabajando 60 horas a la semana y atendiendo a 2 telares, 26 piezas de cierta clase y de determinada anchura y longitud, mientras que con el antiguo telar a vapor sólo podía fabricar

4. El costo de fabricación de cada una de estas piezas había descendido ya hacia el año 1850 de 2 chelines y 9 peniques a 5

1/8 peniques.

Nota adicional a la 2ª ed. "Hace 30 años (en 1841) sólo se exigía de un hilandero de algodón, ayudado por 3 auxiliares, que atendiese a una pareja de *mules*, con 300 a 324 husos. En la actualidad (a fines de 1871). con 5 auxiliares ha de atender a 2,200 husos, produciendo, por lo menos, 7 veces más hilo que en 1841." (Alejandro Redgrave, inspector fabril, en el *Journal of the Society of Arts*, 5 enero 1872.)

90 *Reports of Insp. of Fact., for 31 st Oct. 1861*, pp. 25 y 26.

91 Entre los obreros fabriles de Lancashire ha comenzado ya (1867) la campaña de agitación por la jornada de ocho horas.

92 Damos a continuación unas cuantas cifras que indican los progresos hechos por las verdaderas "Factories" en el Reino Unido desde 1848:

Exportación:

Cantidades

1848 1851 1860 1865

Fábricas de algodón

Hilado de algodón (libras)

135.831,162 143.966,106 197.343,655 103.751,455

Hilo de coser (libras)

4.392,176 6.297,554 4.648,611

Tejidos de algodón (yardas)

1,091.373,950 1,543.161,789 2,776.218,427 2,015,237,851

Fábricas de lino y cáñamo

Hilado (libras)

11.722.182 18.841,326 31.210,612 36.777,334

Tejidos (yardas)

88.901,519 129.106,753 143.996,773 247.012,239

Fábricas de seda

Madejas, hilado (libras)

194,815

462,513

897,402

812.589

Tejidos

(yardas)

1.181,455 1.307,293 2.869,837*

Fábricas de lana

Hilado y madejas (libras)

14.670,880 27.533.968 31.669,267

Tejidos (yardas)

151.231,153 190.371,537 278.837,318

* Esta cifra indica en yardas la cantidad de "broad piece goods" (piezas anchas) con exclusión de otros tejidos de seda.

(Ed.). (Sigue el cuadro en la pág. siguiente.)

Exportación: Valor (en libras esterlinas)

1848

1851

1860

1865

Fábricas de algodón

Hilado de algodón

5.927,831

6.634,026

9.870,875

10.351,049

Tejidos de algodón

16.753,369

23.454,810

42.141,505

46.903,796

Fábricas de lino y cáñamo

Hilado 493,449

951,426

1.801,272

2.505,497

Tejidos

2.803,789

4.107,396 4.804,803 9.155,358

Fábricas de seda

Hilado y madejas

77,789

196,380

826,107

768,064

Tejidos

(510,328)

1.130,398 1.587,303 1.409,221

Fábricas de lana

Hilado y madejas

776,975

1.484,544

3.843,450

5.424,047

Tejidos 5.733,828

8.377,183

12.156,998

20.102,959

(Ver los libros azules titulados *Statistical Abstract for the United Kingdom*, núms. 8 y 13, Londres, 1861 y 1866.) En Lancashire, las fábricas sólo aumentaron, desde 1839 a 1850, en un 4 por 100; entre 1850 y 1856 en un 19 por 100, y entre 1856 y 1862 en un 33 por 100, mientras que en ambos períodos oncenales el censo de obreros aumentó en términos absolutos y disminuyó en términos relativos. Cfr. *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1862*, p. 63. En Lancashire predominan las fábricas de algodón. Qué margen proporcional ocupan éstas en la fabricación de hilo y tejidos en general, lo indica el hecho de que estas fábricas representen el 45,2 por 100 de todas las fábricas de hilados y tejidos de Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda, el 83,3 por 100 de todos los husos y el 81,4 por 100 de todos los telares a vapor que

funcionan, el 72,6 por 100 de toda la potencia de caballos de vapor que las mueve y el 58,2 por 100 del censo total de obreros empleados en la rama de hilados y tejidos (1 c., pp. 62 y 63).

93 Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 18.

94 Ob. c., p. 20. Cfr. Carlos Marx, *Misére de la Philosophie*, pp. 140 s.

95 Esta categoría a que nos referimos sirve de punto característico de apoyo al fraude estadístico, fraude que podría analizarse en detalle, sí interesare; de una parte, la legislación fabril inglesa excluye expresamente de su radio de acción, como elementos que *no son obreros fabriles*, a éstos que acabamos de enumerar en el texto; de otra parte, los *Returns* publicados por el parlamento incluyen no menos expresamente en la categoría de *obreros fabriles*, no sólo a los ingenieros, mecánicos, etc., sino también a los directores de fábricas. viajantes de comercio, comisionistas, vigilantes de almacenes, embaladores, etc.; en una palabra, *a todo* el personal, con la única excepción del patrono.

96 Así lo reconoce Ure. Este autor dice que los obreros, "en caso de necesidad, pueden trasladarse de una máquina a otra, a voluntad del que dirige los trabajos", y exclama, triunfante: "Estos cambios están en abierta contradicción con la vieja rutina de dividir el trabajo y asignar a un obrero la tarea de moldear la cabeza de un alfiler, a otro la de sacarle punta, etc.

[*Philosophy of Manufactures*, p. 22.] Más bien hubiera debido preguntarse por qué en las fábricas automáticas esta "vieja rutina" sólo puede abandonarse en "caso de necesidad ".

97 Cuando existe penuria de hombres, como ocurrió por ejemplo durante la guerra norteamericana de Secesión, los obreros de las fábricas son utilizados excepcionalmente por la burguesía para los trabajos más toscos: construcción de carreteras, etc. Los "ateliers nationaux" ingleses de los años 1862 y siguientes, creados para los obreros algodoneros parados, se distinguían de los "talleres nacionales" franceses de 1848, en que mientras en éstos los obreros ejecutaban a costa del Estado trabajos improductivos, en aquéllos realizaban trabajos urbanos productivos en provecho de la burguesía, y los ejecutaban además por una tarifa *más barata* que los obreros normales, contra los que, por tanto, se les lanzaba a competir.

"El aspecto físico de los obreros algodoneros es, indiscutiblemente, mejor. Yo lo atribuyo, tratándose de los hombres, al hecho de trabajar al *aire libre*, en la ejecución de obras públicas." (Se refiere a los obreros de las fábricas de Preston, ocupados en los trabajos del "Preston Moor". *Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1865*, p. 59.) 97 bis Ejemplo: los diversos aparatos mecánicos introducidos en las fábricas de algodón desde la ley de 1844, para suplir el trabajo infantil. Tan pronto como los hijos de los propios señores patronos tengan que "cursar" también como peones de la fábrica, este campo casi inexplorado de la mecánica cobrará un auge maravilloso. "Las *selfating mules* son tal vez unas máquinas tan peligrosas como otras cualesquiera. La mayoría de los accidentes ocurren a los niños pequeños, al agazaparse debajo de la máquina para barrer el suelo mientras aquélla funciona. Varios "minders" (obreros que trabajan en la *mule*)

fueron denunciados ante los tribunales (por los inspectores de fábricas) y condenados a multas por estas transgresiones, pero sin provecho alguno general. Si los constructores de máquinas pudiesen inventar un barredor automático, para que estos niños pequeños no tuviesen que arrastrarse debajo de las máquinas para barrer, contribuirían considerablemente a reforzar nuestras medidas de protección". (*Reports of Insp. of Factories for 31 st October 1876*, p. 63.) 98 Júzguese, pues, de la ocurrencia fabulosa de Proudbon, cuando "construye" la maquinaria, no como una síntesis de medios de trabajo, sino como una síntesis de obreros parciales que trabajan para los propios obreros.

99 F. Engels, *Die Lage der arbeitenden Klasse*, etc.. p. 217. Hasta un librecambista tan optimista y tan vulgar como M.

Molinari, escribe: "Un hombre se agota más rápidamente teniendo que controlar durante quince horas diarias los movimientos uniformes de un mecanismo, que empleando su fuerza física durante el mismo espacio de tiempo. Este trabajo de vigilancia, que si no fuese demasiado largo tal vez podría servir al espíritu de ejercicio gimnástico útil, destruye a la larga, por su exceso, el espíritu y a la par el cuerpo." (G. de Molinari. *Études Economiques*, París, 1846 [(p. 49].) 100 F. Engels ob. cit., p. 216.

101 "The factory operatives should keep in wholesome remembrance the fact that theirs is really a low species of skilled labour: and that there is none

which is more easily acquired or of its quality more amply remunerated, or which, by as short training of the least expert can be more quickly as well as abundantly acquired... *The master's machinery really plays a far more important part in the business of production than the labour and the skill of the operative*: which six moun h's education can teach, and a common labourer can learn." (*The Master Spinners' and Manufactures' Defence Fund. Report of the Committee*, Manchester. 1854, p. 17.) Más adelante, veremos que el "master" se expresa de otro modo, cuando se ve en peligro de perder a sus autómatas "vivos".

102 Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 15. A quien conozca un poco la biografía de Arkwright, no se le ocurrirá jamás lanzar a la cabeza de este barbero genial la palabra "noble". De todos los grandes inventores del siglo XVIII, Arkwright fue, sin discusión, el mayor ladrón de inventos ajenos y el más redomado truhán.

103 "La esclavitud en que la burguesía tiene sujeto al proletariado no se revela nunca con mayor claridad que en el sistema fabril. Aquí, cesa, de hecho y de derecho, toda libertad. El obrero tiene que presentarse en la fábrica, sobre poco más o menos, a las 5 y media de la mañana, si acude dos minutos más tarde, es castigado; si llega 10 minutos después, no se le admite hasta que pase la hora del desayuno, con lo que pierde un cuarto de día de jornal. Tiene que comer, beber y dormir a la voz de mando... La despótica campana le saca de la cama y le levanta de la mesa, interrumpiendo su desayuno y su comida. ¿Y qué pasa dentro de la fábrica? Aquí, el fabricante es legislador absoluto. Dicta los reglamentos de fábrica que se le antojan; modifica y adiciona su código a medida de su deseo; y, por disparatadas que sean las cláusulas que introduzca en él, los tribunales dicen indefectiblemente al obrero: has entrado a trabajar voluntariamente en virtud de ese contrato, y no tienes más remedio que cumplirlo...Estos obreros están condenados a vivir desde los nueve años hasta su muerte bajo la férula física y espiritual." (F. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse*, etc., pp. 217 s.) Pondremos dos ejemplos que ilustran bastante bien la actitud adoptada por los tribunales en estos litigios. Uno de los dos casos ocurrió en Sheffield, a fines de 1866, Un obrero se había contratado por dos años para trabajar en una fábrica metalúrgica. Habiendo reñido con el patrono, abandonó la fábrica y declaró que no quería seguir trabajando para él bajo ningún concepto. Denunciado

por infracción de contrato, los tribunales le condenaron a dos meses de cárcel (advertiremos que si es el patrono quien viola el contrato, solo se le puede demandar por lo civil y condenársele a una multa). Transcurridos los dos meses de la condena, el patrono le requiere a que, en cumplimiento de su contrato, vuelva a la fábrica. El obrero se niega a ello, entendiendo que la infracción contractual está ya purgada. El patrono vuelve a denunciarle y los tribunales le condenan de nuevo, a pesar de que uno de los jueces, Mr. Shee, denuncia públicamente este hecho como una monstruosidad jurídica, ya que, según ello, podría estarse castigando continuamente a un hombre toda su vida por el mismo delito o la misma falta. Esta segunda sentencia no fue dictada ya por los "Great Unpaid", por los Dogberries provinciales, sino en Londres, por uno de los más altos tribunales del Reino. (Nota a la 4ª ed. Este estado de cosas ya no rige. Si se exceptúan unos cuantos casos –por ejemplo, el de las fábricas públicas de gas–, en Inglaterra se hallan actualmente equiparados patronos y obreros, por lo que se refiere a las infracciones contractuales, y tanto unos como otros sólo pueden ser demandados por lo civil. F. E.) El segundo caso acaeció en Wiltshire, a fines de noviembre de 1863. Unas 30 tejedoras que trabajaban en telares a vapor, en el taller de un tal Harrup, fabricante de paños de Leower's Mill Westbury Leigh, se declararon en huelga porque este patrono tenía la agradable

costumbre de imponerles un descuento en los salarios cuando se retrasaban por la mañana, a razón de 6 peniques por cada 2

minutos, 1 chelín por cada 3 minutos y 1 chelín y 6 peniques por cada 10 minutos de retraso. Esto suponía, calculando a 9

chelines por hora, 4 libras esterlinas y 10 chelines al día, siendo que su salario medio al año no era nunca superior a 10 o 12

chelines semanales. Además Harrup había colocado a un muchacho encargado de dar, con una trompeta, la señal de la hora de entrada a la fábrica, señal que sonaba muchas veces antes de las 6 de la mañana, y sí los obreros no estaban presentes inmediatamente después de dar el toque, se cerraban las puertas, y los que quedaban fuera incurrían en multa; como en todo el edificio no había ningún reloj, los infelices obreros estaban en manos de aquel joven guardián del tiempo, manejado por el patrono. Las obreras "huelguistas", madres de familia unas y otras muchachas solteras, se

declaraban dispuestas a volver al trabajo si el guardián del tiempo era sustituido por un reloj y se implantaba una tarifa de multas más racional. El patrono llevó ante los tribunales, por infracción de contrato, a 19 obreras. Las procesadas fueron condenadas, entre las protestas del auditorio, a 9 peniques de multa cada una, más a 2 chelines y 6 peniques de costas. El patrono se vio rodeado, al salir del juzgado, por una multitud que le silbaba. Una operación favorita de los patronos consiste en castigar a los obreros con descuentos de salario por los defectos del material trabajado por ellos. Este método provocó, en 1876, una huelga general en los *distritos alfareros* ingleses. Los informes de la *Child. Empl. Commission* (1863–1866) apuntan casos de obreros que, en vez de percibir salarios por su trabajo, resultan deudores de su augusto "patrono", por virtud del reglamento penal promulgado por éste. La reciente crisis algodonera ha revelado también una serie de rasgos edificantes acerca de la agudeza de ingenio de los autócratas de las fábricas para mermar los jornales de sus obreros. "Yo mismo –dice el inspector fabril R.

Baker– hube de llevar hace poco a los tribunales a un fabricante algodonero que, en estos tiempos tan duros y penosos, había descontado a algunos de los obreros "jóvenes" (mayores de 13 años) empleados en su fábrica 10 peniques por el certificado médico de edad, certificado que a él sólo le cuesta 6 peniques y por el que la ley sólo autoriza una deducción de 3 peniques, que en la práctica no es costumbre percibir...Con el fin de conseguir el mismo objeto sin chocar con la ley, otro patrono descuenta a cada uno de los pobres chicos que trabajan para él 1 chelín, como derecho por enseñarle el arte y el misterio de hilar, tan pronto como el certificado médico los declara aptos para este trabajo. Como se ve, existen corrientes subterráneas que es necesario conocer, para enjuiciar fenómenos tan extraordinarios como son las huelgas en los tiempos actuales. (Se trataba de una huelga producida en junio de 1863, entre los tejedores mecánicos de la fábrica de Darven)."

Reports of Insp. of Fact. for 30 th April 1863, pp. 50 y 51 (los informes fabriles van siempre más allá de su fecha oficial).

104 Las leyes de protección contra la maquinaria peligrosa han surtido beneficioso efecto. "Pero... ahora existen nuevas fuentes de accidentes que no se conocían hace 20 años, comenzando por la velocidad acelerada de las máquinas. Los volantes, los cilindros, los husos y los telares se mueven ahora

con una velocidad redoblada y cada día mayor; los dedos tienen que coger más rápidamente y con mayor seguridad la hebra rota, pues si andan con vacilaciones e imprudencias, corren el peligro de verse aplastados...Un gran número de accidentes se deben al celo que ponen los obreros en ejecutar aceleradamente su trabajo. No hay que olvidar que para el patrono es de la mayor importancia tener en movimiento su maquinaria sin interrupción, es decir, producir hilo y tejido ininterrumpidamente. Cada parada de un minuto no acarrea solamente una pérdida de fuerza motriz, sino también una pérdida de producción. Los obreros se ven constantemente azuzados por los vigilantes, interesados en la cantidad de producto, para que mantengan en marcha la maquinaria. La cosa tiene también gran importancia para los obreros que cobran por peso o por piezas. Por eso, aunque en la mayoría de las fábricas esté formalmente prohibido limpiar las máquinas en marcha, es una práctica usual y corriente. Esta práctica ha ocasionado, durante los últimos 6 meses solamente, 906 accidentes del trabajo...Si bien las operaciones de limpieza se ejecutan diariamente, se suelen destinar los sábados a limpiar concienzudamente las máquinas, haciéndose casi siempre en marcha...Como se trata de una operación *no retribuida*, los obreros procuran despacharla lo antes posible. He ahí por qué los viernes, y sobre todo los sábados, el número de accidentes del trabajo es muy superior al de los demás días de la semana. Los viernes, el número medio de accidentes de trabajo suele rebasar en un 12 por 100 al de los cuatro primeros días de la semana; los sábados, el exceso viene a ser de un 25 por ciento sobre los cinco días anteriores; pero si tenemos en cuenta que los sábados la jornada fabril sólo es de 7 ½ horas, resulta un exceso de más del 65 por ciento." (*Reports of Insp.*

of Factories for etc. 31 st October, 1866, Londres, 1867. pp. 9, 15, 16, 17.)
105 En la sección primera del libro tercero de esta obra, informaré acerca de una campaña abierta en estos últimos tiempos por los fabricantes ingleses contra las cláusulas de la ley fabril, que tienden a proteger los miembros de los obreros en el manejo de máquinas peligrosas. Aquí, baste con traer una cita tomada de un informe oficial del inspector fabril Leonhard Horner: "He oído a fabricantes hablar con una frivolidad imperdonable de ciertos accidentes del trabajo, decir, por ejemplo, que la pérdida de un dedo no tenía importancia. La vida y el porvenir de un obrero dependen hasta tal punto de sus dedos, que la pérdida de uno representa para ellos un suceso de extrema

gravedad. Cuando oigo hablar con tanta ligereza, suelo

formular a quienes así hablan esta pregunta: supongamos que necesitan poner ustedes a un obrero a trabajar y que se presenten a solicitar el puesto dos, ambos igualmente expertos y celosos, pero uno con el pulgar o con el dedo índice amputado ¿a cuál de los dos elegirían? Y jamás se ha dado el caso de que vacilasen en contestar que elegirían al que no tuviese ningún dedo mutilado. Estos señores fabricantes abrigan una serie de prejuicios falsos contra lo que ellos llaman la *legislación seudo filantrópica*." (*Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1855*.) (¡Si, estos caballeros son "hombres listos" y no se entusiasman en balde por la rebelión proesclavista!)

106 En las fábricas que llevan más tiempo sometidas a la ley fabril, con su limitación coactiva de la jornada y sus diversas regulaciones, han ido desapareciendo algunos de los abusos anteriores. Además, las mejoras que se van introduciendo en la maquinaria imponen hasta cierto punto una "mejor construcción de los edificios fabriles", que redunda indirectamente en beneficio de los obreros. (Cfr. *Reports etc. for 31 st Oct.* , 1863, p. 109.) 107 Véanse, entre otras obras, John Houghton, *Husbandry and Trade improved*. Londres, 1727; *The Advantages of the East India Trade. 1720: John Bellers. Proposals for raising a College of Industry*, Londres, 1896. “Los patronos (masters) y sus obreros se hallan, desdichadamente, en eterno estado de guerra los unos contra los otros. Los primeros se fijan como meta invariable obtener el trabajo lo más barato posible, y para conseguirlo, no vacilan en emplear todas las astucias: a su vez, los segundos aprovechan todas las ocasiones. para obligar a los patronos a que satisfagan sus pretensiones de mejora." *An Inquiry into the causes of the Present High Prices of Provisions*, 1767, pp. 61 y 62. (El autor de esta obra es el reverendo Nathaniel Forster, decidido partidario de los obreros.)

108 El molino de cintas había sido inventado en Alemania. El abate italiano Lancellotti refiere, en una obra publicada en Venecia en 1636: “Antón Müller, de Danzig, vio en esta ciudad hace unos 50 años [el autor escribía en 1579], una máquina muy ingeniosa, que hacía cuatro y hasta seis tejidos de una vez: pero como el Consejo temía que este invento echase a pedir limosna a una masa de obreros, ocultó el invento y mandó estrangular o ahogar secretamente al inventor.” Esta misma máquina fue empleada por vez

primera en Leyden, en 1629, hasta que las revueltas de los galoneros obligaron a las autoridades municipales a prohibirla. Los Estados generales de los Países Bajos dictaron en 1623, en 1639, etc., una serie de decretos encaminados a restringir el empleo de esta máquina, hasta que por último fue autorizado, bajo ciertas condiciones, por decreto de 15 de diciembre de 1661. "En esta ciudad –dice Boxhorn. (*Institutiones Politicae*, Leyden, 1663), hablando de la introducción del molino de cintas en Leyden–, inventaron ciertas personas, hace unos veinte años, un instrumento para tejer por medio del cual *un solo individuo* puede confeccionar más tejidos y con menos trabajo *que varios individuos a mano en el mismo tiempo*. Esto provocó una serie de disturbios y protestas de los tejedores, hasta que el Ayuntamiento decidió prohibir el empleo de esta máquina." La misma máquina hubo de ser prohibida en Colonia en 1676, por los mismos años en que su introducción en Inglaterra provocaba también disturbios obreros. Por edicto imperial de 19

de febrero de 1685, fue prohibido su empleo en todo el territorio alemán. En Hamburgo fue quemado el artilugio en la plaza pública por orden de la autoridad municipal. Carlos II, renovó el 9 de febrero de 1719 el edicto de 1685, y el Electorado de Sajonia no autorizó su empleo público hasta 1765. Esta máquina, que tanto ruido armó en el mundo entero, era en realidad la precursora de las máquinas de hilar y de tejer, y. por tanto, de la revolución industrial del siglo XVIII. Por medio de ella, un muchacho inexperto en el trabajo textil podía accionar todo el telar sin más que empujar una palanca: una vez perfeccionada, esta máquina tejía de 40 a 50 piezas al mismo tiempo.

109 Todavía hoy se dan en ciertas manufacturas montadas a la antigua, de vez en cuando, casos de revueltas obreras contra las máquinas, en su forma primitiva. Así aconteció, por ejemplo, en 1865, en la manufactura de tallado de piedras de Sheffield.

110 Sir James Steuart sigue enfocando todavía en este sentido la virtud de las máquinas. "Yo concibo, por tanto, las máquinas como un medio para reforzar (en cuanto a su capacidad de rendimiento) el número de los hombres que trabajan.

sin necesidad de alimentar a más (qu'on n'est pas obligé de nourrir) (86)...¿En qué se distingue la eficacia de una máquina de la de nuevos pobladores?"... (*Principles* etc., trad. francesa, I, libro I, cap. 10.) Mucho más simplista es

Petty, quien dice que viene a sustituir a la “poligamia”. Este punto de vista cuadrará, a lo sumo, a .ciertas regiones de los Estados Unidos.

Véase, en cambio, esta otra opinión: "La maquinaria rara vez puede emplearse con éxito para disminuir el trabajo de un individuo, puesto que en su construcción se perdería más tiempo que el que se ahorrase en su empleo. Las máquinas sólo son realmente útiles cuando actúan sobre grandes masas, cuando una sola máquina puede ayudar al trabajo de miles de hombres. De aquí que la maquinaria se emplee siempre con más intensidad en los países de mayor densidad de población,

en los que existe mayor número de parados...Las máquinas no se utilizan *por falta de obreros, sino por la facilidad, con que permiten emplear a éstos en masa para el trabajo*.” (Piercy Ravenstone, *Thougths on the Tunding System and its; Effects*, Londres, 1824, p. 45.)

111 (Nota a la 4ª ed., Lo mismo puede decirse de Alemania. En las regiones alemanas en que se explota la agricultura en grande, como ocurre principalmente en la parte oriental, es gracias a los "asentamientos campesinos" arrebatados desde el siglo XVI, y sobre todo desde 1648. –F.E.)

112 "Entre la maquinaria y el trabajo se riñe un duelo constante." Ricardo, *Principles*, etc., p. 479.

113 La concurrencia entre tejedores manuales y tejedores mecánicos se prolongó en Inglaterra hasta la promulgación de la ley de beneficencia de 1833 gracias a los socorros parroquiales, que ayudaban un poco a los jornales, cuando ya éstos habían descendido por debajo del mínimum de vida. "El venerable Mr. Turner era, en 1827. párroco de Wilmslow. en Cheshire. un distrito industrial. Las preguntas formuladas por el Comité de emigración y las respuestas de Mr. Turner revelan cómo se mantenía en pie la concurrencia entre el trabajo manual y la maquinaria. *Pregunta*: "El empleo del telar mecánico, ¿no ha desplazado al telar manual?" *Respuesta*: "Indudablemente; y aún lo habría desplazado más de lo que lo ha hecho, si no se hubiera puesto a los tejedores manuales en condiciones que les permite someterse a una reducción de salarios." *Pregunta*: "Los tejedores manuales, que se contentan con un salario insuficiente para vivir, ¿acuden al socorro parroquial para completar su sustento?" *Respuesta*: "Así es, y en realidad el duelo entre los

tejedores manuales y los tejedores mecánicos se sostiene gracias a este socorro de caridad." He ahí, pues, las ventajas que el empleo de la maquinaria supone para los trabajadores: pauperismo humillante o emigración; de artesanos respetados y en cierto modo independientes, se ven convertidos en pobres mendigos, que comen el pan humillante de la caridad. ¡Y a esto llaman un *mal propio de los tiempos*!" (*A prize Essay on the comparative merits of Competition and Co–operation*, Londres, 1834, p. 29.) 114 " *Las mismas causas* que pueden hacer aumentar *la renta de un país* [o lo que es lo mismo, como el propio Ricardo aclara en el mismo pasaje, *la renta de los terratenientes y los capitalistas*, cuya riqueza, económicamente considerada, se identifica con la riqueza de la nación] pueden, al mismo tiempo, *engendrar un exceso de población y empeorar la situación de los obreros*." (Ricardo, *Principles*, etc., p. 469.) "La finalidad constante y la tendencia de todo perfeccionamiento introducido en el mecanismo es, en efecto, prescindir totalmente del trabajo del hombre o *disminuir su precio*, sustituyendo el trabajo de obreros varones y adultos por el trabajo de la mujer y del niño o el de obreros diestros por el de obreros sin calificar." (Ure [*Philosophie of Manufactures*, p. 23].)

115 *Reports of Insp. of Fact., 31 st Oct. 1858*, p. 43.

116 *Reports etc., 31 st Oct. 1856*, p. 15.

117 Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 19. "La gran ventaja de la maquinaria empleada en los telares consiste en que permite desligar totalmente a los obreros diestros de este trabajo." (*Child Empl. Comm*. véase *Report*, Londres, 1876, p.

180, n. 46.)

Adición a la 21 ed. Mr. A. Sturrock, superintendente del departamento de máquinas del " *Great Nortern Railway*", declara, con referencia a la construcción de máquinas (locomotoras, etc.): "En Inglaterra, los obreros costosos (expensive) son cada vez menos necesarios. La producción aumenta mediante el empleo de instrumentos perfeccionados, instrumentos que, a su vez, son servidos por una clase baja de trabajo (a low class of labour)... Antes, era el trabajo experto el que producía, forzosamente, todas las piezas de la máquina de vapor. Ahora, estas mismas piezas se producen mediante un

trabajo menos hábil, pero con buenos instrumentos...Al decir instrumentos, me refiero a las máquinas empleadas para la construcción de maquinaria." (*Royal Commision on Railways. Minutes of Evidence*, Londres, 1867, núms. 17862 y 17863.) 118 Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 20.

119 Ure, *Philosophy of Manufactures*, p. 321.

120 Ob. cit., p. 23.

121 *Reports of Insp. of Fact., 31 st Oct. 1863*, p. 108 ss.

122 L. c., p. 109. Los rápidos progresos hechos en materia de maquinaria durante la crisis algodonera permitieron a los fabricantes ingleses, inmediatamente después de terminar la guerra norteamericana de Secesión, abarrotar nuevamente el mercado mundial en un abrir y cerrar de ojos. Durante los últimos seis meses de 1866, los tejidos eran ya casi invendibles.

Comenzó la consignación de mercancías a China y la India, lo que, naturalmente, no hizo más que intensificar el "glut". A comienzos de 1867. los fabricantes acudieron al recurso consabido de rebajar los salarios en un 5 por 100. Los obreros se opusieron a ello y declararon –con entera razón, teóricamente– que la única solución era trabajar menos tiempo, 4 días a la semana. Tras largos forcejeos, los capitanes de industria nombrados a sí mismos, no tuvieron más remedio que decidirse por esta solución, en algunos sitios *con* reducción de salarios en un 5 por 100 y en otros sitios *sin* reducción de jornales.

123 "La relación entre patronos y obreros, en las fábricas de vidrio y de botellas, es de huelga crónica." Así se explica el auge de la manufactura de cristal comprimido, en la que las principales operaciones se ejecutan por medio de máquinas.

Una casa de Newcastle, que antes producía 350,000 libras esterlinas de vidrio soplado al año, produce ahora 3.000,500

libras de cristal comprimido. (*Ch. Empl. Comm. IV Rep*., 1865 p. 262 y 263.

124 Gaskell, *The Manufacturing Population of England*, Londres, 1833, pp. 3

y 4.

125 Impulsado por las huelgas promovidas en su propia fábrica de maquinaria, Mr., Fairbairn hubo de inventar algunas aplicaciones muy importantes de máquinas para estos fines.

126 Ure, *Philosophy of Manufactures*, pp. 367 y 370.

127 Ure, ob., cit., pp. 368, 7, 370, 280, 321, 475 [370].

128 Ricardo compartía también, originariamente, este criterio, que más tarde hubo de rechazar de una manera expresa, con su imparcialidad y veracidad científicas características. Ver *Principles*, etc., cap. 31, "On Machinery."

129 Adviértase que estoy poniendo un ejemplo que se ajusta en un todo a la doctrina de los economistas citados.

130 He aquí lo que observa acerca de esto un ricardiano, saliendo al paso de las necedades de J. B. Say: "Al desarrollarse la división del trabajo, la pericia del obrero sólo encuentra cabida en aquella rama concreta en la cual la adquirió; *el propio obrero se convierte en una especie de máquina*. De nada sirve, pues, absolutamente de nada, decir como una cotorra que las cosas tienden siempre a encontrar su nivel. Hay que mirar cara a cara la realidad y ver que las *cosas no podrán encontrar su nivel* durante mucho tiempo y que, sí lo encuentran, este nivel es *más bajo* que al iniciarse el proceso." (*An Inquiry into those Principles respecting the Nature of Demand*, etc., Londres, 1821, p. 72.) 131 Un virtuoso en este pretencioso cretinismo es, entre otros. MacCulloch. "Si el ventajoso –dice, por ejemplo, con el simplismo presuntuoso de una criatura de 8 años– cultivar y desarrollar, la pericia del obrero, capacitándole para producir una cantidad cada vez mayor de mercancías con el mismo o menor esfuerzo, necesariamente tiene que serlo también el que se *ayude de la maquinaria* que más pueda servirle para conseguir ese resultado." (MacCulloch, *Principles of Political Economy*, Londres, 1830. p. 182.)

132 "El inventor de la máquina de hilar arruinó a la India, *cosa que, sin embargo, a nosotros nos tiene sin cuidado*." A Thiers, *De la propriété* [París, 1848]. Aunque M. Thiers confunde aquí la máquina de hilar con el telar

mecánico, esto "a nosotros nos tiene sin cuidado."

133 Según el censo de 1861 (t. II, Londres, 1863), el número de obreros empleados en las minas de carbón de Inglaterra y Gales era de 246,613; de ellos 73,545 *menores* y 173,063 *mayores* de 20 años. En la primera categoría se contaban 835

muchachos de 5 a 10 años, 30,701 de 10 a 15 años y 42,010 de 15 a 19. El número de obreros que trabajaban en las minas de hierro, de cobre, de plomo, de cinc y en otras minas metalúrgicas era de 319,222.

134 El personal empleado en la producción de maquinaria en Inglaterra y Gales, en 1861, era de 60,807 individuos, incluyendo los fabricantes, con sus viajantes de comercio, etc., así como todos los agentes y elementos comerciales que vivían de esta rama. De este censo se excluyen en cambio. los productores de máquinas pequeñas, máquinas de coser, etc., y los fabricantes de herramientas para las máquinas de trabajo, tales como husos, etc. La cifra total de ingenieros civiles era de 3,329.

135 Como el hierro es una de las más importantes, diremos que en 1861 trabajaban en Inglaterra y Gales 125,771

fundidores de hierro, de los que 123,430 eran hombres y 2,341 mujeres. De los primeros, 30,810 *menores* y 92,620

mayores de 20 años.

136 Una familia de 4 personas adultas (tejedores de algodón), con 2 niños empleados como *winders* ganaba, a fines del siglo pasado y a comienzos de éste, trabajando 10 horas al día, 4 libras esterlinas por semana; y si el trabajo era muy urgente, podía ganar aún más... Antes, se padecía siempre de escasez de hilo. (Gaskell, *The Manufacturing Population of England*, Londres, 1833, pp. 25 y 27.)

137 En su obra sobre *La situación de la clase obrera, etc*., F. Engels pone de manifiesto las condiciones lamentables en que vive una gran parte de estos mismos obreros de lujo. En los informes de la *Child Empl. Comm.* se contiene una cantidad abrumadora de nuevos datos acerca de esto.

138 En 1861, había en Inglaterra y Gales 94,665 personas trabajando en la marina comercial.

139 De este personal, sólo 177,596 varones mayores de 13 años.

140 De ellos, 30,501 mujeres.

141 De éstos. 137,447 varones. De esta cifra de 1,208,648 se excluye todo el personal que no presta servicio en casas particulares.

Adición a la 2ª ed, Desde 1861 a 1870, el censo de servidores varones casi se ha duplicado, llegando hasta la cifra de 267,671. En 1847, había 2,694 guardas de cotos de caza (para las cacerías aristocráticas); en 1869 había ya 4,921. En el lenguaje del pueblo, se da a las chicas jóvenes que sirven en las casas de las familias de la clase media de Londres el nombre de "little slaveys", pequeñas esclavas.

142 En cambio, Ganilh expone como resultado de la maquinización la disminución absoluta del número de esclavos del trabajo, a costa de los cuales consigue de este modo vivir un número mayor de "gens honnêtes", desarrollando sobre este sistema su consabida "perfectibilité perfectible". Dicho autor, aunque no se le alcanza mucho de la dinámica de la producción, presiente por lo menos que si su *implantación* convierte a los obreros en mendigos, al paso que su *desarrollo* crea más esclavos que los que en un principio mató, la maquinaria es una institución fatal. El cretinismo que se encierra en el punto de vista de este autor sólo puede expresarse con sus propias palabras: "Los clases condenadas a *producir y consumir* disminuyen, y las clases llamadas a dirigir el trabajo y a *socorrer, consolar e ilustrar* a toda la población aumentan... *y se apropian todos los beneficios* que se derivan *del abaratamiento del costo del trabajo*, de la abundancia de mercancías y de la baratura de los artículos de consumo. De este modo, la humanidad se remonta hasta las obras más altas del genio, sondea las simas misteriosas de la religión, *implanta los principios saludables de la moral* [consistentes, sin duda, en "apropiarse todos los beneficios, etc."], las leyes que amparan la libertad [¿la libertad para "las clases *condenadas a producir*?"] y el poder, la *obediencia* y la justicia, el deber y la humanidad." Tomamos este galimatías de la obra *Des Systèmes d'Économie Politique*, etc., por M. Ch. Ganilh, 2ª ed., París, 1821, I, p. 224. Cfr. también p. 212.

143 *Reports of Insp. of Fact., 31 st Oct. 1875*, pp., 58 s. Pero, al mismo tiempo que ocurría esto, se creaban las bases materiales para dar trabajo a un número creciente de obreros, en 110 fábricas *nuevas* con 11,625 telares, 628,756 husos y 2,625 caballos de fuerza de vapor e hidráulica, 1. Cit.

144 *Reports, etc., for 31 st Oct. 1862*, p. 79.

Adición a la 2ª ed. En una conferencia pronunciada en Bradford, en la "New Mechanics' Institution" a fines de diciembre de 1871, dijo el inspector fabril A. Redgrave: "Lo que me viene sorprendiendo desde hace algún tiempo es ver cómo ha cambiado el aspecto de las fábricas de lana. Antes estaban llenas de mujeres y niños; ahora la maquinaria parece hacerlo todo. Interrogado por mí, un fabricante *me suministró* los siguientes datos: bajo el sistema antiguo, daba trabajo en mi fábrica a 63 personas; con la maquinaria moderna, he reducido el número de mis obreros a 33, y últimamente, gracias a los nuevos progresos mecánicos, he podido reducir el personal de 33 obreros a 13."

145 *Reports, etc., for 31 st Oct. 1856*, p. 16.

146 "Los sufrimientos de los tejedores manuales (de algodón y de materias mezcladas con algodón) fueron objeto de investigación por una Comisión regia; pero a pesar de haberse reconocido y deplorado su miseria, el remedio (!) de su situación se confió a la ventura y al cambio de los tiempos, debiendo abrigarse la esperanza de que *hoy* (¡20 años después!), estos sufrimientos se hayan extinguido *casi* (nearly) en absoluto, a lo cual ha contribuido sin duda, según toda verosimilitud, la gran expansión actual de los telares de vapor." *(Rep. of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1856*, p. 15.)

147 En el libro tercero mencionaremos otros métodos por medio de los cuales la maquinaria influye en la producción de materias primas.

148 El desarrollo económico de los Estados Unidos es, a su vez, un producto de la gran industria europea, y más especialmente de la inglesa. En su forma actual (1866), los Estados Unidos pueden ser considerados todavía como un país colonial de Europa. (Adición a la 4ª ed. Desde entonces, Norteamérica se ha desarrollado hasta convertirse en el segundo país industrial del mundo, aunque sin perder del todo su carácter colonial.– F. E.)

Exportación de *algodón de Estados Unidos a Inglaterra*

(En libras)

1846

401.949,393

1852

765,630,543

1859

961.707,264

1860

1,115.890,608

Exportación de trigo, etc., de Estados Unidos a Inglaterra de 1850 a 1862

1850

1862

Trigo, quintales ingleses

16.202,312

41.033,503

Cebada, ídem 3.669,653

6.624,800

Avena, id.

3.174,801

4,426,994

Centeno, íd.

388,749

7,108

Harina, íd.

3.819,440

7.207,113

Trigo sarraceno, íd.

1,054

19,571

Maíz, íd.

5.437,161

11.694,818

Bere o bigg (clase especial de cebada), id.

2,039

7,675

Guisantes, íd.

811,620

1.024,722

Judías, íd. 1.822,972

2.037,137

Importación total, íd. 34.365,801

74.083,351

149 En una proclama lanzada a las "Trade Societies of England" por los obreros a quienes un "lock out" de los fabricantes de zapatos de Leicester había dejado sin trabajo, leemos: "Desde hace unos veinte años, el ramo de zapatería de Leicester se vio revolucionado por la implantación de los remaches en vez del cosido. Antes, podían conseguirse en estas fábricas buenos jornales. La industria de zapatería fue tomando grandes vuelos. Se entabló una gran competencia entre las diversas fábricas sobre cuál podía suministrar los artículos de más gusto. Hasta que, enseguida, surgió una clase peor de competencia, la que tendía a eliminar a los otros del mercado vendiendo más barato (undersell). Las consecuencias funestas de esta conducta no tardaron en revelarse en la baja de los jornales, y el descenso del precio del trabajo fue tan repentino, que hoy muchas fábricas no pagan a sus obreros más que la mitad de los salarios primitivos. Y mientras que los jornales siguen bajando, las ganancias parecen aumentar con cada nuevo cambio introducido en la tarifa del trabajo." Los fabricantes se aprovechan de los períodos industriales más desfavorables para conseguir ganancias extraordinarias mediante una rebaja a fondo de los salarios, es decir, mediante un robo manifiesto contra el obrero, a quien se le despoja de los medios más elementales de vida. He aquí un ejemplo: se trata de la crisis del ramo textil de sedas de Coventry: "Según los datos recogidos de fabricantes y de obreros, resulta inequívocamente que se han rebajado los jornales en una proporción mayor de lo que exigían la competencia de los productores extranjeros u otras circunstancias. La mayoría de los tejedores trabaja en la actualidad con salarios reducidos en un 30 a un 40 por 100. Una pieza de cinta que hace cinco años le valía al tejedor 6 a 7 chelines, sólo le rinde ahora 3 chelines y 3 peniques o 3 chelines y 6 peniques; otros trabajos que antes se le pagaban a 4 chelines y a 4 chelines y 3 peniques, están tasados ahora en 2 chelines o 2 chelines y 3 peniques solamente. La rebaja de jornales es mayor de lo que exige la necesidad de espolear la demanda. En realidad, *en muchas clases de artículos la rebaja de jornales no ha ido siquiera acompañada de una rebaja grande ni pequeña de los precios.* (Informe del Comisario F. D.

Longe, en *Child. Emp. Comm.* , v. *Rep. 1866*, p. 114, n. l.) 150 *Cfr. Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1863*, p. 30.

151 *L. c.* , p. 19.

152 *Reports of Insp. of Fact. for 31 st Oct. 1865.*

153 *Reports etc. 31 st Oct. 1863*, pp. 41 y 42.

154 *Reports etc. 31 st Oct. 1865*, p. 51.

155 L. c., pp. 50 y 51.

156 *Reports, etc., 31 st Oct. 1865*, pp. 62 y 63.

157 *Reports, etc., 30 th April 1864*, p. 27.

158 De una carta del Chief Constable Harris, de Bolton, en *Reports of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1865*, pp. 61 y 62.

159 En una *proclama de los obreros del algodón*, lanzada en la *primavera de 1863* para crear una sociedad absoluta de emigración, leernos: "Que *hoy día* se impone como una necesidad absoluta un gran movimiento de emigración de los obreros fabriles, es cosa que casi nadie negará. Los hechos siguientes demuestran que *en todos los tiempos* responde a una necesidad una corriente constante de emigración y *que* sin ella nos sería imposible vivir *en las circunstancias normales*. En 1814, el valor oficial (limitándonos al índice de *cantidad*) de los artículos algodoneros exportados ascendía a 17.665.378

libras esterlinas: su valor real en el mercado, a 20.070,824 libras. En 1858, el valor oficial de los artículos algodoneros exportados era de 182.221,681 libras esterlinas, y su valor real en el mercado de 43.001,322 libras solamente; es decir, que habiéndose decuplicado la cantidad, el valor del equivalente no hizo más que duplicarse. Este resultado, tan funesto para el país en general y para los obreros de las fábricas en particular, obedece a diferentes causas concomitantes. Una de las más salientes es el constante exceso de trabajo, *indispensable* para esta rama industrial, que necesita, bajo pena de destrucción, de una expansión constante del mercado. Nuestras

fábricas de algodón pueden el orden actual, como la misma muerte. Pero no por eso se detiene el talento invenverse paralizadas por el estancamiento periódico del comercio, tan inevitable, bajo el orden actual, como la misma muerte. Pero no por eso se detiene el talento inventivo del hombre. Aunque durante los últimos 25 años han abandonado el país calculando por bajo 6 millones de hombres, hay *un gran porcentaje de hombres adultos* que, a consecuencia del constante desalojamiento del trabajo, operado para abaratar el producto, se ve imposibilitado, *aun en las épocas de mayor prosperidad,* de encontrar en las fábricas empleo de ningún género y bajo ninguna condición." (*Reports of Insp. of Fact. 30 th April 1863,* pp. 51 y 52). En uno de los capítulos siguientes, veremos cómo los señores fabricantes se esforzaban, durante la catástrofe algodonera, por impedir a toda costa, haciendo intervenir, incluso al *Estado, la* emigración de los obreros de las fábricas

160 *Child. Empl. Comm. IV Report, 1865,* p. 108, n. 447.

161 En los Estados Unidos, es frecuente esta reproducción de la manufactura a base de maquinaria. Por eso en aquel país la concentración de la industria, dada la inevitable transición hacia la explotación fabril, marcha a pasos agigantados, en comparación con lo que ocurre en Europa, incluyendo a Inglaterra.

162 Cfr. *Reports of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1865,* p. 64.

163 Mr. Gillot fundó en Birmingham la primera manufactura de plumas de acero en gran escala. En 1851, esta manufactura suministraba ya más de 180 millones de plumas y consumía 120 toneladas de chapa de acero al año. Birmingham, centro

que monopoliza esta industria en Inglaterra, produce en la actualidad miles de millones de plumas de acero por año. El número de personas empleadas en esta industria ascendía, según el censo de 1861, a 1,428; de ellas, 1,268 obreras. desde 5

años en adelante.

164 *Child. Empl. Comm. II Rep. 1864, p. LXVIII,* n. 415.

165 Y no digamos los talleres de piedras de afilar y limas de Sheffield, en los que abundan los niños.

166 *Child Empl. Comm. V Rep. 1866*, p. 3 n. 24: p. 6. nn. 55 y 56: p. 7. nn. 59 y 60.

167 L. c., pp. 114 y 115. nn. 6 y 7. El comisario observa acertadamente que, si otras veces la máquina sustituye al hombre, aquí son los chicos los que sustituyen *verbatim (95)* a la máquina.

168 Ver un informe sobre el comercio de trapos y abundantes datos acerca de esto en *Public Health. VIII Report*, Londres, 1856, apéndice, pp. 196–208 .

169 *Child. Empl. Comm. V Report, 1866*, XIV, XVI, nn. 96 y 97, y p. 130. nn. 39–61: cfr. también *III Report*, 1864, pp.

48 y 56.

170 *Public Health, VI Report*, Londres, 1864, p. 31.

171 L. c., p. 30. El Dr. Simon advierte que el coeficiente de mortalidad de los sastres e impresores londinenses de 25 a 35

años es, en realidad, mucho mayor, es decir, pues sus patronos dan empleo como aprendices *e improvers* (sastres que quieren perfeccionarse en su oficio) a gran número de jóvenes de hasta 30 años procedentes del campo. Estos ofíciales figuran en el censo como londinenses y hacen que aumente el número de cabezas sobre el que se calcula la cifra de mortalidad, sin contribuir, en cambio, proporcionalmente a las defunciones ocurridas en la capital. por la sencilla razón de que la mayoría de ellos vuelven a sus casas, sobre todo en casos de enfermedad grave.

172 Nos referimos a las agujas hechas a martillo, a diferencia de las agujas fabricadas a máquina, por medio de troquel.

Ver *Child. Emp. Comm. III Report*, pp. XI y XIX, núms. 125–130, p. 53, núm. 11, p. 114. núm. 487, p. 137, núm. 674.

173 *Child. Empl. Comm. II. Report*, p. XXII, n. 166.

174 *Child. Empl. Comm. II Report, 1864,* pp. XIX, XXV.

175 L . *c*., pp . XXI y XXV.

176 *Child. Empl. Comm. II Report, 1864, pp.* XXIX y XXX.

177 L . *c*., pp . XL y XLI.

178 *Child. Empl. Comm. I, Rep. 1863, p. 185.*

179 La *millinery* sólo abarca, en realidad, lo referente al tocado de cabeza, aunque se hace también extensiva a los mantos de señora y mantillas: los *dressmahers* equivalen a nuestras modistas

180 La *millinery* inglesa y el *dressmaking* se ejercen, por lo general. en los edificios de propiedad de los patronos, unas veces por medio de obreras contratadas que viven en los mismos locales y otras veces por medio de jornaleras que viven en sus casas.

181 El comisario White visitó una manufactura de uniformes militares en la que trabajan de 1,000 a 1,200 personas, casi todas mujeres, y una manufactura de zapatos con 1,300 personas, de las cuales casi la mitad eran niños y jóvenes. *(Child.*

Empl. Comm. 11 Report, p. 17 , n. 319.)

182 Un ejemplo. El 25 de febrero de 1864, el boletín semanal de mortalidad del *Registrar General,* señala 5 casos de muerte por hambre. El mismo día, el *Times* anuncia un nuevo caso del mismo género. ¡Seis víctimas de muerte por hambre en una sola semana!

183 Child. Empl. Comm. *II Rep. 1864,* p. LXVII, núms. 406–9, p. 84, núm. 124, p. 63, núm. 441, p. 66, núm. 6, p. 84, núm. 126, p. 78, núm. 85, p. 76, núm. 69, p. 72, núm. 483.

184 “Los alquileres de los locales de trabajo parecen ser el factor decisivo, y así se comprende que sea en la capital donde mis tiempo se sostiene el antiguo sistema, consistente en dar trabajo a pequeños empresarios y a

familias y donde primero se vuelve también a este régimen." (L. c., p. 83, n. 123.) La afirmación final se refiere exclusivamente al ramo de zapatería.)

185 En el ramo de guanteria, etc., en que la situación de los obreros apenas se distingue de la de los mendigos, no se dan casos de éstos.

186 *Child. Empl. Comm. 11 R . 1864*, p. 2, n. 122.

187 Solamente en las fábricas de calzado de Leicester, montadas para el comercio al por mayor, en 1864 funcionaban ya 800 máquinas de coser.

188 *Child. Empl. Comm. Il Rep. 1864*. p. 84, n. 124.

189 Tal es, por ejemplo, el caso del depósito de uniformes para la tropa de Pimlico, en Londres. el de la fábrica de camisas de Tillie y Henderson, en Londonderry, el de la fábrica de trajes de la empresa Tait, en Limerick, en la que se inutilizan unos 1,200 "brazos"

190 "La tendencia hacia el sistema fabril" *(Child. Empl.* Comm. *II Rep. 1864*, p. 67.) "Toda la industria pasa actualmente por una fase de transición y atraviesa por los mismos cambios porque han atravesado la industria puntillera, la industria textil, etc."(L. c., n. 405.) "Una revolución radical.– (L. c., p. XLVI, n. 318.) En los tiempos de la Child. Empl. Comm de 1840, la *fabricaci6n de medias* era todavía un trabajo manual. En 1846 comenzaron a introducirse en esta rama diversas máquinas que actualmente se hallan ya movidas a vapor. La cifra total de personas de ambos sexos y todas las edades, a partir de los 3 años, empleadas en la rama inglesa de fabricación de medias era. en 1862. de unas 120,000 personas. De ellas, sólo se hallaban sujetas a los preceptos de la ley fabril en 1862. según el *Parliamentary Return* de 11 de febrero, 4.063

191 Así, por ejemplo, en lo que se refiere a la alfarería, la empresa Cochrane, de la "Britain Pottery, Glasgow, informa:

"Para mantener en pie nuestro nivel de producción, tenemos que emplear ahora un número mayor de máquinas, servidas por *obreros no calificados*, y cada día que pasa nos convence de que podemos fabricar mayor cantidad que con los procedimientos antiguos". (*Reports of Insp. of Fact., 31st Oct. 1865,*

p. 13.) “La eficacia de la ley fabril es obligar a introducir más maquinaria”. L. c., pp. 13 y 14.)

192 Así por ejemplo, después de aplicarse la ley fabril al ramo de alfarería, aumentan considerablemente los *power jiggers*, desplazando a los *handmoved jiggers (99).*

193 *Rep. of Insp. Of. Fact. 31st Oct. 1865*, pp. 96 y 95 .

194 La introducción de estas y otras máquinas en las fábricas de fósforos hizo que en un solo departamento se sustituyesen los 230 obreros jóvenes empleados en él por 32 chicos y muchachas de 14 a 17 años. El empleo de la fuerza de vapor en 1865 completó este ahorro de mano de obra.

195 *Child. Empl. Comm. II Rep., 1864,* p. IX n. 50.

196 *Reports of Insp. Of Fact. 31 st. Oct. 1865*, p. 22

197 “En muchas manufacturas no pueden introducirse las mejoras necesarias sin un desembolso de capital que excede de los medios de muchos de sus actuales propietarios... Una desorganización pasajera acompaña necesariamente a la implantación de las leyes fabriles. El volumen de esta desorganización esta en razón directa a la magnitud de los abusos que se trata de remediar.” (L. *c.* , pp. 96 y 97.)

198 En los altos hornos, “el trabajo se intensifica, por lo general, al final de la semana, por la costumbre que tienen los obreros de holgar los lunes y a veces también, total o parcialmente los martes.” (*Child. Empl. Comm. III Rep.* p. VI) “Los pequeños maestros tienen, generalmente, una jornada de trabajo muy irregular. Pierden dos o tres días a la semana, y luego trabajan toda la noche para recuperar el tiempo perdido... Y si tiene niños, los hacen trabajar también.” (L. *c*., p.

VII.) “La falta de regularidad al ponerse a trabajar fomentada por la posibilidad y la práctica de recobrar el tiempo perdido matándose luego a trabajar.” (L. *c*., p. XVIII.) “El enorme tiempo que se pierde en Birmingham... holgando una parte del tiempo para matarse a trabajar después.” (L. *c*., p. XI.)

199 *Child. Empl. Comm. IV Rep.,* pp. XXXII y XXXIII. “El desarrollo de la red ferroviaria parece que ha contribuido considerablemente a fomentar esta práctica de los encargos rápidos, que traen como consecuencia un ritmo febril de trabajo, el abandono de las comidas y *horas extraordinarias de trabajo para los obreros.* ” (L. *c*., p. XXXI.) 200 *Child. Empl. Comm. IV Rep.*, XXXV, núms. 235 y 237.

201 L. cit., p. 127, núm. 56.

202 “Por lo que se refiere a las *pérdidas* que se originan al *comercio* por no cumplir puntualmente los encargos en el embarque, recuerdo que éste era el argumento favorito de los fabricantes en los años 1832 y 1833. Nada de lo que se pudiera aducir a este propósito tendría tanta fuerza como entonces, cuando el vapor no había acortado todavía las distancias, introduciendo nuevas normas en el comercio. Al someterla a prueba por aquel entonces. La afirmación no pudo demostrarse, ni podría tampoco demostrarse hoy, con seguridad, si se volviera a hacer a prueba.” *(Reports of Insp. of Fact.*

31 st Oct. 1862, pp. 54 y 55.)

203 *Child. Empl. Comm. IV Rep., p.* XVIII, n. 118.

204 John Bellers escribía ya en 1699: “La incertidumbre de las modas aumenta el número de los pobres condenados a la miseria. Esta incertidumbre encierra dos grandes males: 1° en *invierno,* lo *s* oficiales adolecen de escasez de trabajo, pues los tratantes en artículos de seda y los maestros tejedores no se atreven a desembolsar capital para darles trabajo antes de que venga la primavera y sepan cuál será la moda: 2° en primavera no hay bastantes oficiales y los maestros tejedores se ven obligados a tomar a un sin número de aprendices para poder dar abasto al mercado del Reino durante tres meses o medio año, con lo cual privan de brazos a la agricultura, despojan al campo de obreros, llenan lis ciudades en gran parte de mendigos y hacen que muchos, a quienes da vergüenza echarse a pedir, se mueran de hambre.” (*Essays about the Poor, Manufactures,* etc., p. 9 .)

205 *Child. Empl. Comm. V Rep*., p. 171, n. 31.

206 Así, en las declaraciones testificales de los comerciantes exportadores de

Bradford se dice, por ejemplo: “En estas condiciones, es evidente que no es necesario retener a los chicos en los almacenes más que desde las 8 de La mañana hasta las 7 o las 7 ½ de la noche. Es, simplemente, un problema de desembolsos extraordinarios y de brazos suplementarios.

(Los chicos no necesitarían trabajar hasta tan tarde de la noche si algunos patronos no fuesen tan codiciosos de sus ganancias: una máquina suplementaria sólo cuesta 16 ó18 libras esterlinas) Todas las dificultades nacen de la insuficiencia de las instalaciones o de la escasez de locales.” (L. c., 171, nn. 31, 36 y 38.)

207 *Child. Empl. Comm.* V Rep. Un fabricante de Londres, que por lo demás ve en la reglamentación coactiva de la jornada de trabajo un medio de protección de los obreros contra los fabricantes y de éstos contra el comercio al por mayor, declara: “En nuestra industria, la presión proviene de los embarcadores. que te empeñan por ejemplo en consignar la mercancía en un barco de vela para que llegue a su destino a tiempo para una determinada época, embolsándose así la diferencia de porte entre el barco de vela y el vapor, o que eligen de dos vapores el primero que sale, para presentarse en el mercado forastero antes que sus competidores.”

208 “Esto podría evitarse –dice un fabricante– a costa de ampliar las fabricas bajo la coacción de una ley de carácter general.” (L. c., p. X. núm. 38.)

209 *Child. Empl. Comm.* V Rep., p. 15, nn. 72 ss .

210 *Reporte of Insp. of Fact. 31st Oct 1865 p.127*

211 Se ha descubierto experimentalmente que un individuo sano de tipo medio consume aproximadamente 25 pulgadas cúbicas de aire en cada aspiración de intensidad media y que hace unas 20 aspiraciones por minuto. Según esto, el consumo de aire de un individuo en 24 horas daría, aproximadamente 720,000 pulgadas cúbicas o *416* pies cúbicos.

Sabemos, además, que el aire ya respirado no puede volver a usarse para el mismo proceso antes de ser purificado en el gran laboratorio de la naturaleza. Según los experimentos de Valentín y Brunner, un hombre sano viene a respirar unas 1,300 pulgadas cúbicas de ácido carbónico a la hora, lo que al

cabo de *24* horas, equivale a unas 8 onzas de carbón sólido expedido por los pulmones. “Todo hombre debiera disponer, cuando menos, de 800 pies cúbicos de aire.” (Huxley.) 212 Según la ley fabril inglesa, los padres no pueden enviar a sus hijos menores de 14 años a las fábricas “controladas” sin enviarlos al mismo tiempo a la escuela primaria. El fabricante es responsable de la observancia de la ley. “La enseñanza en la fábrica es *obligatoria y una* de *las* condiciones del t *rabajo.” (Reports of Insp. of Fact. 31st Oct. 1863, p.* 111 *)* 213 Acerca de las grandes ventajas que supone el combinar la gimnasia (tratándose de jóvenes, con ejercicios militares) con la enseñanza obligatoria para los niños de las fábricas y los alumnos pobres, véase el discurso pronunciado por M. W.

Senior en el 7° Congreso anual de la National Association for the Promotion of Social Science, en *Report of Proceedings*, etc., Londres. 1863, pp. 63 y 64 , y el informe de los inspectores de fábricas para el *31* de octubre de 1865, pp. 118. 119 , 120 . 126 ss .

214 *Reports of Insp. of Fact*., 1. c., p. 118. Un fabricante de seda declara cándidamente a los comisarios de investigación de la *Child. Empl. Comm.* “Estoy plenamente convencido de que se ha descubierto el verdadero secreto de la producción de buenos obreros, consistente en combinar desde la infancia el trabajo con la enseñanza. Claro está que para ello es necesario que el trabajo no sea demasiado fatigoso ni repelente o malsano. Yo desearía para mis propios chicos que pudieran alternar la escuela con el trabajo y el juego.”(*Child. Empl. Comm*. V Rep., p. 82, n. 36.) 215 *Senior*, *Reports of Proceeding*: etc., p. [65] 66. Hasta qué punto la gran industria, al alcanzar cierto nivel, revolucionando el régimen material de producción y las condiciones sociales de ésta, revoluciona también las cabezas, lo demuestra palpablemente una comparación entre el discurso pronunciado por N.W. Senior en 1863 y su filípica contra la ley fabril de esa misma fecha, y) sí se ve también comparando las opiniones del citado Congreso con el hecho de que en ciertas comarcas rurales de Inglaterra les está vedado todavía a los padres pobres, so pena de morir de hambre, educar a sus hijos. Así por ejemplo, Mr. Snell refiere como una práctica corriente en Somersetshire que cuando una persona pobre solicita el socorro parroquial se le obliga a sacar a sus hijos de la escuela. Y Mr. Wollason, párroco de Feltham. refiere casos en que se negó a ciertas familias todo socorro “¡por mandar a sus chicos a la

escuela!”

216 *Senior, Reports of Proceeding*: etc., p. [65] 66. Hasta qué punto la gran industria, al alcanzar cierto nivel, revolucionando el régimen material de producción y las condiciones sociales de ésta, revoluciona también las cabezas, lo demuestra palpablemente una comparación entre el discurso pronunciado por N.W. Senior en 1863 y su filípica contra la ley fabril de esa misma fecha, y) sí se ve también comparando las opiniones del citado Congreso con el hecho de que en ciertas comarcas rurales de Inglaterra les está vedado todavía a los padres pobres, so pena de morir de hambre, educar a sus hijos. Así por ejemplo, Mr. Snell refiere como una práctica corriente en Somersetshire que cuando una persona pobre solicita el socorro parroquial se le obliga a sacar a sus hijos de la escuela. Y Mr. Wollason, párroco de Feltham. refiere casos en que se negó a ciertas familias todo socorro “¡por mandar a sus chicos a la escuela!”

217 L. c., p. 3, núm. 24.

218 I... c., p. 7, núm. 60.

219 “En algunas regiones de la montaña de Escocia... se presentaron muchos pastores y cotters, con sus mujeres y sus hijos, calzados, según los datos del *Statistical Account*, con zapatos hechos por su propia mano del cuero que ellos mismos habían curtido, vistiendo trajes que no había tocado ninguna mano fuera de las suyas y cuyos materiales habían esquilado ellos mismos de sus ovejas o estaban hechos con lino plantado por ellos. En la confección de estas prendas no entraba apenas ningún artículo comercial, excepción hecha por la lezna, la aguja y el dedal y algunas piezas, muy pocas, del artefacto de hierro empleado como telar. Los colores habían sido fabricados por ellos mismos, con sustancias sacadas de árboles, plantas y hierbas.” Dugalt Stewart, *Works*, ed. Hamílton, VIII, pp. 327 s.) 220 En el célebre *Livre des Métiers* de Etienne Boileau, se prescribe que todo oficial, al entrar en el taller de un maestro, deberá prestar un juramento de “amar fraternalmente a sus hermanos, ayudarlos, *no delatar voluntariamente los secretos de su oficio*, llegando incluso, en interés de la colectividad, a no poner de manifiesto ante un comprador, para recomendar su mercancía, los defectos del producto de otros.”

221 “La burguesía no puede existir más que revolucionando incesantemente los instrumentos de la producción, que tanto vale decir el sistema todo de la producción, y con él todo el régimen social. Lo contrario de cuantas clases sociales la precedieron, que tenían todas por condición primaría de vida la intangibilidad del régimen de producción vigente. La época de la burguesía se caracteriza y distingue de todas las demás por el constante y agitado desplazamiento de la producción, por la conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, por una inquietud y una dinámica incesantes. Las relaciones inconmovibles y mohosas del pasado, con todo su séquito de ideas y creencias viejas y venerables, se derrumban, y las nuevas envejecen antes de haber echado raíces. Todo lo que se creía permanente y perenne se esfuma, lo santo es profanado, y, al fin, el hombre se ve constreñido por la fuerza de las cosas a contemplar con mirada impasible su vida y sus relaciones con los demás.”

(F. Engels y Carlos Marx, *Manifiesto del Partido Comunista*, Londres, 1848. p. 57.) 222

“You take my life

When you do take the means whereby I live.” (Shakespeare.) (102)

223 Un obrero francés escribe, a su regreso de San Francisco: “Jamás hubiera creído que iba a ser capaz de desempeñar todos los oficios por los que he pasado en California. Estaba firmemente convencido de que no servía para nada más que

para impresor... Tan pronto como me vi metido en aquel mundo de aventureros que cambian de oficio con más facilidad que de camisa. ¡qué diablo! hice lo que los demás. En vista de que el trabajo de minería no daba bastante, lo dejé y me fui a la ciudad, donde desempeñe, uno detrás de otros, los oficios de tipógrafo, techador, estañador, etc. Gracias a esta experiencia, que me demostró que servía para trabajar en todos los oficios, dejé de sentirme menos molusco y más hombre.” (A. Corbon, *De l' enseignement professionnel*, 2° ed. [París 1860], p. 50.) 224 John Bellers, verdadero fenómeno en la historia de la economía política, ve ya a fines del siglo XVII, con absoluta diafanidad, la necesidad de abolir el sistema educativo actual y la actual división del trabajo, que producen la hipertrofia y la atrofia en

ambos polos de la sociedad, aunque en sentido opuesto. He aquí lo que dice, con palabras muy hermosas, este autor: “El aprender ociosamente es poco mejor que el aprender ociosidad... El *trabajo físico* fue primitivamente instituido por Dios... El trabajo es tan necesario para la salud del cuerpo como el comer para su conservación: pues los dolores que se ahorren con la ociosidad se encontrarán con la enfermedad... El trabajo es el aceite derramado en la lámpara de la vida, que el espíritu se encarga de encender. Un trabajo infantilmente necio [dice, como si presintiese a los Basedow y a sus modernos imitadores] no saca de su necedad a la inteligencia infantil.– (*Proposals for raising a College ofIndustry of all useful Trades and Husbandry* Londres 1696, páginas 12, 14 y 18.) 225 Trabajo que, por lo demás, como hemos podido ver en lo tocante a las manufacturas de puntillas y de tejido de paja, y como podría demostrarse más en detalle todavía a la vista de manufacturas metalúrgicas de Sheffield, Birmingham, etc. se ejecuta también, en gran parte, en pequeños talleres.

226 *Child. Empl. Comm. V Rep*. p. 25, núm. 162 y *II Rep*. p. XXXVII, núms. 285, 289, p. XXXI, núm. 191.

227 “El trabajo fabril podría ser tan limpio y tan excelente como el trabajo casero, y acaso más”. *(Reports of Insp. of Fact. 31st Oct. 1865*, p. 127 *.)*

228 L. c., pp. 27 y 32.

229

Datos abundantes acerca de esto se contienen en los *Rep. of Insp. of Fact*.

230 *Child. Empl. Comm. V Rep.* p. X, núm. 35.

231 *Child. Empl. Comm. V Reports*, p. IX, núm. 28.

232 L. c., p. XXV, núms. 165–167. Cfr. acerca de las ventajas de la gran industria en comparación con las pequeñas empresas, *Child. Empl. Comm. III Rep* p. 13, núm. 144; p. XXV, núm. 121, p XXVI, n. 125, p. XXVII, núm. 140, etc.

233 Las ramas industriales cuya reglamentación se propone son: manufactura de puntillas, manufactura de medias, tejidos de paja, manufactura de prendas de vestir, con sus numerosas variantes, confección de flores artificiales, manufacturas de zapatos, sombreros y guantes, ramo de sastrería, todas las fábricas metalúrgicas. desde los altos hornos hasta las fábricas de agujas, etc., fábricas de papel, manufacturas de vidrio, manufacturas de tabaco, fábricas de India rubber [caucho], fabricación de cordones (para la industria textil), tejido de tapices manuales, manufacturas de paraguas y sombrillas, fabricación de husos y devanaderas, imprentas, encuadernaciones y manufacturas de material de escritorio (*Stationery*, con la fabricación de bolsas de papel. tarjetas, colores de imprimir, etc.), cordelería, manufactura de objetos de adorno, tejares, manufacturas de tejidos de seda a mano, tejidos Coventry, salinas, fábricas de cemento y bujías, refinerías de azúcar, fabricación de bizcochos, diversos trabajos en madera y otros trabajos mixtos.

234 *Child. Empl. Comm. V Report*, p. XXV, núm. 169.

235 El *Factory Acts Extension Act* fue aprobado el 12 de agosto de 1867. Esta ley reglamenta todas las fundiciones, forjas y manufacturas de metal, incluyendo las fábricas de maquinaria, las manufacturas de vidrio, papel, gutapercha, caucho y tabaco, las imprentas y encuadernaciones y, finalmente, todos los talleres en los que trabajen más de 50 personas. El

Hours of Labour Regulation Act aprobado el 17 de agosto de 1867, reglamenta las horas de trabajo en los pequeños talleres y en el llamado trabajo a domicilio. –En el tomo II he de volver sobre estas leyes, sobre el nuevo *Mining Act* de 1872. etc.

236 *Senior, Social Sdence Congress*. pp. 55, 56 [57] s.

237 El personal de la inspección de fábricas lo componían 2 inspectores jefes, 2 inspectores auxiliares y 41

subinspectores. En 1871 se crearon también varios puestos de subinspector. En 1871–72, los gastos totales de ejecución de las leyes fabriles, en Inglaterra, Escocia e Irlanda, ascendieron solamente a 25,347 libras esterlinas, incluyendo las costas judiciales ocasionadas por los procesos

incoados contra las transgresiones

238 Roberto Owen, padre de las fábricas y bazares cooperativos –que, sin embargo, como ya hemos dicho, no compartía las ilusiones de sus imitadores sobre el alcance y trascendencia de estos elementos aislados de transformación– no sólo partía, en sus ensayos del *sistema fabril*, sino que veía en él, teóricamente, el punto de arranque de La revolución social.

M. Vissering, profesor de economía política en la universidad de Leyden, parece intuir algo semejante, cuando en su *Handboek van Praktische Staatsbuishoudkunde* (1860–1862), obra en la que se exponen de modo adecuado las necedades de la economía vulgar, defiende celosamente a la explotación artesana contra la gran industria. (Nota a la 4° ed. El "nuevo rey de las ratas jurídicas" (p. 314) que ha creado la legislación inglesa por medio de los Factory Acts, Factory Acts Extension Act y Workshops' Act, leyes que se contra dicen las unas con las otras, acabó por hacerse insoportable, surgiendo de este modo en 1878, con el Factory and Workshop, Act una codificación de todas las leyes referentes a esta materia. No podemos detenernos a trazar aquí, naturalmente, una crítica extensa y detallada de este código industrial, vigente en la actualidad en Inglaterra. Basten, por tanto, las noticias siguientes. La ley abarca: 1° Las fábricas textiles. En esta rama todo sigue. sobre poco más o menos, como antes: jornada autorizada de trabajo para niños mayores de 10 años, 51/2 horas, o 6 horas con el sábado libre: para obreros jóvenes y mujeres, 10 horas durante los cinco primeros días de la semana y 61/2 horas como máximum los sábados. 2° Fábricas no textiles. En éstas, las normas se aproximan más que antes a las del apartado primero, si bien subsisten todavía no pocas excepciones favorables a los capitalistas, excepciones que en ciertos casos pueden ampliarse mediante autorización especial del ministro del Interior. 3° Workshops, que la ley vigente define sobre poco más o menos como la anterior; respecto a los niños, obreros jóvenes y mujeres que trabajen en ellos, los workshops se equiparan casi totalmente a las fábricas no textiles, aunque suavizándose sus normas en determinados aspectos. 4° Workshops en los que no trabajan niños ni obreros jóvenes, sino solamente personas de ambos sexos mayores de 18 años; para esta categoría rigen normas todavía más suaves. 5° Domestic Workshops, aquellos en los que sólo trabajan miembros de la familia en la vivienda familiar; para éstos rigen preceptos todavía más elásticos y, además, la

restricción de que los inspectores no podrán pisar sin autorización especial del ministro o del juez los locales que se utilicen al mismo tiempo como viviendas y, finalmente, la exención incondicional de los trabajos de tejidos de paja, encaje de bolillos y fabricación de guantes en el seno de la familia. Pese a todos sus defectos, esta ley es, con la ley fabril dictada por la Confederación suiza el 23 de marzo de 1877, la mejor ley vigente sobre la materia. Es interesante compararla con la citada ley suiza, pues esta comparación hace resaltar las ventajas y los defectos de ambos métodos legislativos, el método "histórico" ingles, que va reglamentando los casos a medida que se plantean, y el método continental, más generalizador, basado en las tradiciones de la revolución francesa. Desgraciadamente, el código inglés, en lo que se refiere a su aplicación a los talleres, sigue siendo en gran parte letra muerta, por no disponerse de suficiente personal inspector.– *F. E.)*.

239 En la obra titulada *Die landwirtschaftlichen Gerate und Maschinen Englands*, por el Dr. W. Hamm, 2° ed.

[Braunschweig] 1856, se hace una detallada exposición de la maquinaria empleada en la agricultura inglesa. En su ensayo sobre la historia de la agricultura inglesa, M. Hamm sigue demasiado al pie de la letra las doctrinas de Leonce de Lavergne. (Nota a la 4° ed. Estos estudios se hallan ya, naturalmente, anticuados –F. E.) 240 "Dividís al pueblo en dos bandos enemigos, el de los campesinos embotados y el de los enanos reblandecidos. ¡Por los clavos de Cristo! ¿Y un país desdoblado en intereses agrícolas y comerciales se tiene por sano, más aún, por culto y civilizado, y no a pesar sino precisamente en virtud de esta separación monstruosa y antinatural?" (David Urquhart, *Familiar Words*, p. 119.) Este pasaje revela a la par la fuerza y la flaqueza de un tipo de crítica que, sabiendo enjuiciar y condenar los tiempos actuales, no sabe comprenderlos.

241 Cfr. Liebig, *Die Chemie in ibrer Anwendung auf Agríkultur und Physiologie*, 7° ed. 1862, y especialmente la

"Introducción a las leyes naturales del cultivo de la tierra" en el tomo primero. Uno de los méritos inmortales de Liebig es el haber estudiado el lado negativo de la agricultura moderna desde el punto de vista de las Ciencias naturales. También contienen interesantes sugestiones, aunque no están exentos de errores de bulto, sus bosquejos históricos sobre la evolución

de la agricultura. Unicamente es lamentable que aventure el buen tuntún manifestaciones como la siguiente: mediante un removido más a fondo y un labrador más frecuente se activa el cambio de aire en el interior de la tierra porosa y se extiende y renueva la superficie de la tierra influida por el aire, pero se comprende fácilmente que el *aumento de rendimiento del campo no puede ser proporcional al trabajo invertido en él*, sino que está en una proporción mucho menor." "Esta ley –añade Liebig– ha sido *formulada primeramente* por J. St. Mill en sus *Principles of Political Economy*, I, p. 17, en los siguientes términos: "Que el rendimiento de la tierra aumenta, *caeteris paribus* (107) , en una escala decreciente a medida que *crece el número de obreros empleado*" (Mr. Mill repite incluso la ley de la escuela ricardiana en una fórmula falsa, pues como "the *decrease* of the labourers employed" , es decir, el descenso de los obreros empleados, se ha desarrollado siempre, en Inglaterra, paralelo a los progresos de la agricultura, resultaría que esta ley, creada en Inglaterra y para Inglaterra, no tenía aplicación en este país), "constituye la ley general de la agricultura", cosa bastante curiosa, puesto que él desconocía su fundamento. (Liebig, ob. c., I. p. 143 y nota.) Aun prescindiendo de la falsa acepción de la palabra "*trabajo*", a la que Liebig, da un sentido distinto del que le da la economía política, es también "bastante curioso" que presente a Mr. J. St. Mill como el primer vocero de una teoría expuesta primeramente por James Anderson en tiempos de A. Smith, y repetida luego en diversas obras hasta principios del siglo XIX, teoría que luego Malthus, gran maestro en materia de plagios (toda su teoría de la población es un plagio desvergonzado) se anexionó en 1815, que West desarrolló por la misma época y sin la menor relación con Anderson y que Ricardo en 1817, relacionó con la teoría general del valor, haciéndola dar la vuelta al mundo bajo su nombre, que James Mill (padre de J. St. Mill) *vulgarizó* en 1820 y que, por último, Mr. J. St. Mill, como uno de tantos, repite como un dogma escolástico convertido ya en lugar común. Es innegable que J. St. Mill debe su autoridad, "bastante curiosa" desde luego, casi exclusivamente a un *quid pro quo* de éstos.

SECCIÓN QUINTA

LA PRODUCCION DE LA PLUSVALIA

ABSOLUTA Y RELATIVA

CAPÍTULO XIV

PLUSVALIA ABSOLUTA Y RELATIVA

Empezamos estudiando el *proceso de trabajo* (véase capítulo quinto) en abstracto, independientemente de sus formas históricas, como un proceso entre el hombre y la naturaleza. Decíamos allí: "Si analizamos todo este proceso desde el punto de vista de su resultado, *del producto*, vemos que ambos factores, los medios de trabajo y el objeto sobre que éste recae, son los medios de producción, y el trabajo un *trabajo productivo.*" Y en nota, añadimos: "Este concepto del trabajo productivo, tal como se desprende desde el punto de vista del proceso simple de trabajo, no basta, ni mucho menos, para el proceso capitalista de producción." Esta tesis es la que hemos de desarrollar ahora.

Cuando el proceso de trabajo es puramente individual, se concentran en un solo obrero todas las funciones que más tarde se disocian. Este obrero se vigila a sí mismo en la apropiación individual de los objetos que le ofrece la naturaleza para los fines de su vida. Más tarde, es vigilado en esta actividad. El individuo no puede actuar sobre la naturaleza sin poner en acción sus músculos bajo la vigilancia de su propio cerebro. Y, así como en el sistema fisiológico colaboran y se complementan la cabeza y el brazo, en el proceso de trabajo se aúnan el trabajo mental y el trabajo manual. Más tarde, estos dos factores se divorcian hasta enfrentarse como factores antagónicos y hostiles. El producto deja de ser fruto directo del productor individual para convertirse en un producto social, en el producto común de un obrero colectivo; es decir, de un personal obrero combinado, cuyos miembros tienen una intervención más o menos directa en el manejo del objeto sobre que recae el trabajo. Con el carácter cooperativo del propio proceso de trabajo se dilata también, forzosamente, *el concepto del trabajo productivo* y de su agente, el *obrero que produce.* Ahora, para trabajar productivamente ya no es necesario tener una intervención manual directa en el trabajo; basta con ser órgano del obrero colectivo, con ejecutar una cualquiera de sus funciones desdobladas. La definición que dábamos del trabajo productivo, definición derivada del carácter de la propia producción material, sigue siendo aplicable al obrero colectivo, considerado como colectividad, pero ya no rige para cada uno de sus miembros, individualmente considerado.

De otra parte, el concepto de trabajo productivo se restringe. La producción capitalista no es ya *producción de mercancías*, sino que es, sustancialmente, producción de plusvalía. El obrero no produce para sí mismo, sino para el capital. Por eso, ahora, no basta con que produzca en términos generales, sino que ha de producir concretamente *plusvalía*. Dentro del capitalismo, *sólo es productivo el obrero que produce plusvalía para el capitalista o que trabaja por hacer rentable el capital.* Si se nos permite poner un ejemplo ajeno a la órbita de la producción material, diremos que un maestro de escuela es obrero productivo sí, además de moldear las cabezas de los niños, moldea su propio trabajo para enriquecer al patrono.

El hecho de que éste invierta su capital en una fábrica de enseñanza en vez de invertirlo en una fábrica de salchichas, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Por tanto, el concepto del trabajo productivo no entraña simplemente una relación entre la actividad y el efecto útil de ésta, entre el obrero y el producto de su trabajo, sino que lleva además implícita una relación específicamente social e históricamente dada de producción, que convierte al obrero en instrumento directo de valorización del capital. Por eso el ser obrero productivo no es precisamente una dicha, sino una desgracia. En el libro cuarto de esta obra, en el que estudiaremos la historia de la teoría, veremos más de cerca que la economía política clásica ha considerado siempre la *producción de plusvalía* como característica fundamental y decisiva del obrero productivo. Por eso su definición del obrero productivo cambia al cambiar sus ideas acerca del carácter de la plusvalía. He ahí por qué los fisiócratas entendían que sólo era productivo el trabajo agrícola, porque a su juicio sólo este trabajo creaba plusvalía. Para los fisiócratas sólo existía plusvalía en la forma de renta de la tierra.

La *producción de plusvalía absoluta* se consigue prolongando la jornada de trabajo más allá del punto en que el obrero se limita a producir un equivalente del valor de su fuerza de trabajo y haciendo que este plustrabajo se lo apropie el capital. La producción de plusvalía absoluta es la base general sobre que descansa el sistema capitalista y el punto de arranque para la producción de plusvalía relativa. En ésta, la jornada de trabajo aparece desdoblada de antemano en dos segmentos: trabajo necesario y trabajo excedente. Para prolongar el segundo se acorta el primero mediante una serie de métodos, con ayuda de los cuales se consigue producir en menos tiempo el equivalente del

salario. La producción de plusvalía absoluta gira toda ella en torno a la duración de la jornada de trabajo: la producción de plusvalía relativa revoluciona desde los cimientos hasta el remate los procesos técnicos del trabajo y las agrupaciones sociales.

La producción de plusvalía relativa supone, pues, un *régimen de producción específicamente capitalista*, que sólo puede nacer y desarrollarse con sus métodos, sus medios y sus condiciones, por un proceso natural espontáneo, a base de la supeditación formal del trabajo al capital. Esta supeditación formal es sustituida por la *supeditación real del obrero al capitalista.*

Basta con aludir a las *formas intermedias*, en que la plusvalía no le es arrancada al productor por la coacción directa, ni brota tampoco de la supeditación *formal* del obrero al capital. Bajo estas formas, el capital no se ha adueñado todavía directamente del proceso de trabajo. Junto a los productores *independientes*, que ejercen su oficio de artesanos o labran la tierra en las formas tradicionales y a la manera patriarcal, aparecen, chupando parasitariamente sus energías, el usurero o el comerciante, el capital usurario o el capital comercial. En las sociedades en que esta forma de explotación predomina, *excluye el régimen de producción capitalista*, sí bien puede, por otra parte, marcar el tránsito hacia él, como ocurrió en la baja Edad Media. Finalmente, hay ciertas formas intermedias que, como demuestra el ejemplo del moderno trabajo a domicilio, se producen fragmentariamente, aunque con fisonomía radicalmente nueva, sobre el fondo de la gran industria.

Si para la producción de plusvalía absoluta basta con la simple supeditación formal del trabajo al capital, con que, por ejemplo, el artesano que antes trabajaba para si o como oficial al servicio de un maestro, trabaje ahora como obrero asalariado bajo el control directo de un capitalista, hemos visto también cómo los métodos empleados para la producción de plusvalía relativa son a la vez métodos de producción de plusvalía absoluta. Más aún, la prolongación desmedida de la jornada de trabajo es, como hemos comprobado, el producto más genuino de la gran industria. Y, en términos generales, podemos decir que el *régimen específicamente capitalista de producción* deja de ser un simple medio de producción de *plusvalía relativa* tan pronto como se adueña de una rama entera de producción, y más aún al adueñarse de *todas* las ramas de producción decisivas. A partir de este

momento, se erige en la forma general, socialmente imperante, del proceso de producción. En estas condiciones, sólo se manifiesta como *método especial de producción de plusvalía relativa* en dos casos: al adueñarse de industrias que hasta entonces sólo se hallaban sometidas formalmente al capital, es decir, en sus campañas de propaganda, y al revolucionar *continuamente*, por el cambio de los métodos de producción, las industrias que ya le pertenecen.

Desde cierto punto de vista, la distinción entre plusvalía absoluta y relativa puede parecer puramente ilusoria. La plusvalía relativa es *absoluta* en cuanto condiciona la *prolongación absoluta de la jornada de trabajo,* después de cubrir el tiempo de trabajo, necesario para la existencia del obrero. Y la plusvalía absoluta es *relativa* en cuanto se traduce en un desarrollo de la productividad del trabajo, que permite limitar el tiempo de trabajo necesario a *una parte de la jornada.* Pero si nos fijamos en la dinámica de la plusvalía, esta apariencia de identidad se esfuma. Una vez instaurado el régimen capitalista de producción y erigido en régimen de producción general, la diferencia entre la plusvalía absoluta y relativa se pone de manifiesto tan pronto se trata de reforzar, por los medios que sea, la cuota de plusvalía. Suponiendo que la fuerza de trabajo se pague por su valor, nos encontraremos ante esta alternativa: dada la fuerza productiva del trabajo y dado también su grado normal de intensidad, la cuota de plusvalía sólo se podrá aumentar *prolongando de un modo absoluto la jornada de trabajo*; en cambio, sí partimos de la duración de la jornada de trabajo como algo dado, sólo podrá reforzarse la cuota de plusvalía mediante un *cambio relativo de magnitudes de las dos partes que integran aquélla*, o sean, el trabajo necesario y el trabajo excedente; lo que a su vez, sí no se quiere reducir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, supone un cambio en el rendimiento o intensidad de éste.

Sí el obrero necesita todo su tiempo para producir los medios de vida indispensables para su sostenimiento y el de su raza, no le quedará ningún tiempo libre para trabajar gratuitamente al servicio de otro. A menos que su trabajo haya alcanzado cierto grado de rendimiento, el obrero no gozará de tiempo disponible, y sin tiempo disponible, sobrante, no habrá plusvalía

ni habrá, por tanto, capitalistas, como no habría habido tampoco esclavistas ni barones feudales, como no habría existido, para decirlo en otros términos,

la clase de los grandes terratenientes.1

Cabe, pues, hablar de una base natural de la plusvalía, pero sólo en el sentido muy general de ausencia de obstáculos naturales absolutos que impidan a una persona desentenderse del trabajo necesario para su propia subsistencia y echar ese fardo sobre los hombros de un semejante, a la manera como puede decirse que no hay, por ejemplo, ningún obstáculo natural absoluto que impida a unos hombres ingerir como alimento la carne de otros.2 No existe ninguna razón para asociar a esta *productividad natural* del trabajo, como a veces se hace, ideas de carácter místico. Hasta que el hombre no se sobrepone a su primitivo estado animal, hasta que, por tanto, su trabajo no se socializa en cierto grado, no se dan las condiciones en que el trabajo sobrante de unos puede convertirse en base de vida de otros. En los comienzos de la civilización, las fuerzas productivas adquiridas del trabajo son pequeñas, pero también lo son las necesidades, que se desarrollan con los medios necesarios para su satisfacción y a base de ellos. Además, en aquellos tiempos, la proporción del sector social que vive del trabajo ajeno es cada vez menor, comparada con la masa de los productores directos. Esta proporción crece en términos absolutos y relativos conforme se va desarrollando la fuerza social productiva del trabajo.3

Por lo demás, el *régimen del capital* brota en un terreno económico que es fruto de un largo proceso de evolución. La *productividad real del trabajo* de que arranca este régimen como de su base no es precisamente un don de la naturaleza, sino producto de una historia que llena miles de siglos.

Si prescindimos de la forma más o menos progresiva que presenta la producción social, veremos que la productividad del trabajo dependen de toda una serie de *condiciones naturales*. Condiciones que se refieren, unas u otras, a la naturaleza misma del hombre, como la raza, etc., y a la naturaleza circundante. Las condiciones de la naturaleza exterior se agrupan económicamente en dos grandes categorías: riqueza natural de *medios de vida*, o sea, fecundidad del suelo, riqueza pesquera, etc., y riqueza natural de *medios de trabajo*, saltos de agua, ríos navegables, madera, metales, carbón, etc. En los comienzos de la civilización es fundamental y decisiva la primera clase de riqueza natural; al llegar a un cierto grado de progreso, la primacía corresponde a la segunda. No hay más que comparar, por ejemplo, a

Inglaterra con la India, o, si queremos referirnos al mundo antiguo, a Corinto y Atenas con los países ribereños del mar Negro.

Cuanto más reducidas sean las necesidades naturales de indispensable satisfacción y mayores la fecundidad natural del suelo y la bondad del clima, menor será el *tiempo de trabajo necesario* para la conservación y reproducción del productor, y mayor *podrá* ser, por consiguiente, el remanente de trabajo entregado a otros después de cubrir con él sus propias necesidades. Hablando de los antiguos egipcios, escribe Diodoro: "Es verdaderamente increíble cuán poco esfuerzo y gastos les ocasiona la crianza de sus hijos. Les condimentan el primer alimento que se les viene a la mano; les dan también a comer la parte inferior del arbusto del papiro, sin más que tostarla al fuego, y las raíces y tallos de las plantas que crecen en las charcas, unas veces crudas y otras veces cocidas o asadas. La mayoría de los niños van descalzos y desnudos, pues el clima es muy suave. A ningún padre le cuesta más de veinte dracmas criar a un hijo. Así se explica que la población, en Egipto, sea tan numerosa, razón por la cual *pueden ejecutarse tantas obras grandiosas."* 4 Sin embargo, las grandes construcciones del antiguo Egipto no se debieron tanto a la densidad de su población como a la gran proporción en que ésta se hallaba disponible. Del mismo modo que el obrero individual puede suministrar tanto más trabajo excedente cuanto más se reduzca su tiempo de trabajo necesario, así también cuanto menor sea la parte de la población obrera que haya de trabajar en la producción de los medios indispensables de vida, mayor será la parte disponible para la ejecución de otras obras.

Arrancando de la producción capitalista como factor dado y siempre que las demás condiciones permanezcan invariables y la duración de la jornada de trabajo sea una y fija, la cantidad de trabajo excedente variará con las condiciones naturales del trabajo y principalmente con la fertilidad del suelo. Mas, de aquí no se sigue, ni mucho menos, por deducción a la inversa, que el suelo más fructífero sea el más adecuado para que en él se desarrolle el régimen capitalista de producción. Este régimen presupone el dominio del hombre sobre la naturaleza. Una naturaleza demasiado pródiga "lleva al hombre de la mano como a niño en andaderas". No le obliga por imposición natural, a desenvolver sus facultades.5 La cuna del capitalismo no es el clima tropical, con su vegetación exuberante, sino la zona templada. La base natural

de la división social del trabajo, que mediante los cambios de las condiciones naturales en que vive, sirve al hombre de acicate de sus propias necesidades, capacidades, medios y modos de trabajo, no es la fertilidad absoluta del suelo, sino su diferenciación, la variedad de sus productos naturales. La *necesidad de dominar socialmente una fuerza natural*, de administrarla, de apropiársela o someterla mediante obras creadas por la mano del hombre y en gran escala, desempeña un papel decisivo en la historia de la industria. Así acontece, por ejemplo, con el régimen de las aguas en Egipto,6 Lombardía, Holanda, etc. O en

India, Persia, etc., donde la irrigación por medio de canales artificiales no sólo suministra al suelo el agua indispensable para su cultivo, sino que deposita además en él, con el limo, el abono mineral de las montañas. El secreto del florecimiento industrial de España y de Sicilia bajo los árabes era precisamente la canalización.7

La bondad de las condiciones naturales no hace más que crea la *posibilidad*, nunca la *realidad* del trabajo excedente y, por tanto, de la plusvalía o del plusproducto. La diversidad de las condiciones naturales del trabajo hace que *la misma cantidad de trabajo* satisfaga en distintos países distintas masas de necesidades,8 y que, por tanto, en condiciones por lo demás análogas, el *tiempo de trabajo necesario* sea distinto. Esas condiciones sólo actúan sobre el trabajo excedente como frontera natural; es decir, señalando el punto en que *puede comenzar el trabajo para otros.* Esta frontera natural retrocede a medida que gana terreno la industria. En el seno de la sociedad europea occidental, donde el obrero sólo obtiene permiso para trabajar por su propio sustento a cambio de rendir trabajo excedente para otros, acaba creyéndose fácilmente que la facultad de rendir un producto sobrante es algo innato al trabajo humano.9 Pero, fijémonos por ejemplo en los habitantes de las Indias orientales, del archipiélago asiático, donde el sagú crece como árbol silvestre en la selva. “Cuando los indígenas, abriendo un agujero en el tronco, se convencen de que la médula está ya madura, derriban el árbol y dividen el tronco en varios trozos, extraen la médula, la mezclan con agua, la cuelan y obtienen de este modo, lista para el uso, la harina de sagú.

Un árbol da generalmente unas 300 libras y puede dar hasta 500 y 600. Por tanto, estos indígenas van al bosque y cortan el pan, como en nuestros países se corta la leña para el fuego.10 Supongamos que uno de estos cortadores de pan del Asia oriental necesite 12 horas de trabajo a la semana para satisfacer todas sus necesidades. Lo que el favor de la naturaleza le brinda directamente es mucho *tiempo libre.* Para poder emplear este tiempo productivamente en su provecho, tienen que darse toda una serie de circunstancias históricas; para invertirlo en trabajo excedente al servicio de otros deberá concurrir, además, una coacción exterior. Si se implantase allí la producción capitalista, nuestro hombre tendría que trabajar tal vez 6

días de la semana con el fin de apropiarse para sí el producto de *un* día de trabajo. La prodigalidad de la naturaleza no explicaría ahora por que trabajaba 6 días de la semana o por qué rendía 5 días de trabajo excedente. Sólo explicaría por qué su tiempo de trabajo necesario quedaba reducido a un día por semana. Pero su producto sobrante no brotaría, ni mucho menos, de una facultad misteriosa, innata al trabajo humano.

Lo mismo que con las fuerzas productivas históricamente desarrolladas, *sociales,* ocurre con *las fuerzas productivas del trabajo que brinda la naturaleza:* son consideradas *como fuerzas productivas del capital* que se las anexiona.

Ricardo no se cuida de investigar los orígenes de la plusvalía. La considera como algo inherente al régimen capitalista de producción, como la forma natural que cobra a sus ojos la producción social. Y cuando habla de la productividad del trabajo, no busca en ella la causa determinante de la existencia de plusvalía, sino simplemente la causa a que responde la magnitud de ésta. En cambio, su escuela proclama en voz alta que la fuerza productiva del trabajo es la causa determinante de la ganancia (léase: plusvalía). Lo cual representa, en todo caso, un progreso respecto a los mercantilistas, quienes derivan el remanente de precio de los productos después de cubrir su costo de producción del cambio, del hecho de venderse por más de su valor. Sin embargo, tampoco la escuela de Ricardo resolvió el problema; no hizo más que eludirlo. En realidad, un cierto instinto les decía a aquellos economistas burgueses que era peligroso ahondar demasiado en el candente problema de los orígenes de la plusvalía. Pero, ¿qué decir cuando,

medio siglo después de Ricardo, viene Mr. John Stuart Mill y, con gran aparato, proclama su superioridad sobre los mercantilistas repitiendo, mal repetidos, los pobres subterfugios de los primeros vulgarizadores de Ricardo?

Mill dice: “La causa de la ganancia está en que el trabajo produce más de lo necesario para su sustento.” Hasta aquí, es la vieja canción. Pero Mill quiere poner también algo de su cosecha: “0, para *variar* la forma de esta tesis: la razón de que el capital arroje una ganancia está en que el alimento, el vestido, las materias primas y los instrumentos de trabajo *duran más tiempo del necesario para producirlos.”* Mill confunde aquí la duración del tiempo del trabajo con la duración de sus productos. Según esta afirmación, un panadero cuyos productos sólo duran un día no podría extraer jamás a sus obreros la misma ganancia que un constructor de maquinaria, cuyos productos duran veinte y más años. Sí los nidos de los pájaros no resistiesen más tiempo que el indispensable para construirlo, los pájaros tendrían que componérselas sin nidos.

Establecida esta verdad fundamental, Mill establece su superioridad sobre los mercantilistas: "Vemos, pues, que la ganancia nace no del *episodio de los* cambios, sino de la fuerza productiva del trabajo; la ganancia total de un país depende siempre de la fuerza productiva del trabajo, medie o no un cambio. Si las profesiones no estuvieran divididas, no habría compras ni ventas, pero habría siempre una *ganancia* como se ve, el intercambio, la compra y la venta, condiciones

fundamentales de la producción capitalista, se reducen a un puro *accidente,* admitiéndose la posibilidad de una *ganancia* sin compra ni venta de la fuerza de trabajo.

Continuemos: “Si el conjunto de los obreros de un país producen un 20 por 100 más de lo que representa la suma de sus salarios, la ganancia será del 20 por 100, cualquiera que sea el nivel de precios de las mercancías.” Por una parte, esto es la más completa de las perogrulladas, pues sí los obreros producen para sus capitalistas una plusvalía del 20 por 100, es evidente que la ganancia guardará con la suma total de los salarios percibidos por los obreros una proporción de 20 por 100.

Y, por otra parte, es absolutamente falso que la ganancia sea “del 20 por

100”, Tiene que ser necesariamente más pequeña, pues la ganancia se calcula siempre sobre la suma total del capital desembolsado. Supongamos por ejemplo, que el capitalista haya desembolsado 500 libras esterlinas, 400 en instrumentos de producción y 100 en jornales, y que la cuota de plusvalía, sea, como se dice, del 20 por 100; en este caso, la cuota de ganancia será de 20:500, es decir, del 4 y no del 20

por 100.

He aquí ahora una prueba magnífica de cómo enfoca Mill las diversas formas históricas de la producción social: “Doy siempre por supuesto el actual estado de cosas, que es, con raras excepciones, el que reina en todas partes, 11 consistente en que el capitalista carga con todos los desembolsos, incluyendo la retribución del obrero. ¡Extraña aberración óptica, ver instaurado en todas partes un estado de cosas que hasta hoy sólo impera con carácter excepcional en la tierra! Pero, continuemos. Mill nos hace el favor de conceder que “no es absolutamente necesario que ocurra así” Por el contrario. “El obrero podría esperar a que se le pagasen incluso todos sus jornales al entregar el trabajo terminado, sí dispusiese de los medios necesarios para su sustento durante todo ese tiempo. Pero, en este caso el obrero sería ya, en cierto modo, un capitalista que invertiría capital en un negocio, aportando una parte de los fondos necesarios para su prosecución.” Con la misma razón podría decirse que el obrero que se adelanta a sí mismo no sólo los medios de vida, sino también los instrumentos de trabajo, es, en realidad, su propio obrero asalariado. 0 que el labrador norteamericano que cultiva la tierra para sí mismo en vez de cultivarla para un señor es su propio esclavo.

Después de demostrarnos con la claridad que hemos visto cómo la producción capitalista existiría siempre aun cuando no existiese, Mill es lo bastante consecuente para probar que este régimen de producción no existe ni aun cuando existe: “Y

aun en el caso anterior [cuando el capitalista adelanta al obrero todos sus medios de subsistencia] el obrero puede ser considerado bajo el mismo punto de vista (es decir, como capitalista). Pues, al suministrar su trabajo por un precio inferior al del mercado, [!] puede entenderse que adelanta a su patrono la diferencia, [!] etc.”12 En realidad, el obrero adelanta al capitalista su trabajo gratis durante una semana, etc., para percibir al final de la semana,

etc., su precio en el mercado; y esto convierte al obrero, según Mill, ¡en capitalista! En tierra llana hasta un montón de arena puede parecer una colina; por el calibre de sus "personajes intelectuales" podemos medir todo el adocenamiento en que ha caído la burguesía.

Notas al pie del Cap. XIV

1 "Hasta la existencia de una determinada clase de capitalistas depende de la productividad del trabajo."(Rarnsay, *An Essay on the Distribution,* etc., p. 206.) "Si el trabajo de cada hombre sólo bastase para subvenir a su alimento, no podría existir propiedad." (Ravenstone, *Tboughts on the Fundinq Systern,* etc., páginas 14 y 15.) 2 Según un cálculo reciente, solamente en las regiones ya explotadas viven todavía, por lo menos, 4 millones de caníbales.

3 "Entre los indios salvajes de América. casi todo lo producido pertenece al obrero. El 99 por 100 se abona en la cuenta del trabajo. En Inglaterra, el obrero no percibe seguramente ni dos terceras partes de lo que produce" (*The Advantages of the East India Trade,* etc., p. 73.)

4 Diodoro Sículo, *Biblioteca Histórica,* libro I, cap. 80.

5 "Como la primera (la *riqueza natural*) es la más grata y beneficiosa, hace al pueblo negligente, orgulloso y expuesto a todos los despilfarros; en cambio, la segunda impone el celo, la ciencia, la pericia y la sabiduría de los estados." (*England's Treasure by Foreign Trade. Or the Balance of our Foreig Trade is the Rule of our Treasure Written by Thomas Mun of London, Merchant, and now published for. The. Common good by his son John Mun.* Londres, 1669. pp. 181 y 182.) "No puedo imaginarme tampoco que haya peor maldición para un pueblo que vivir sobre una zona de tierra en la que la

producción de medios de subsistencia y de alimentos se realice en gran parte de un modo espontáneo y el clima exija o admita pocos cuidados en lo tocante a vestido y techo ... Claro está que también puede darse el extremo contrario. Un suelo que no dé fruto, por mucho que se le trabaje, es tan malo como el que sin trabajarlo da productos abundantes." (*An Inquiry into the Present High Price,* etc., Londres 167, p. 10.)

6 La necesidad de calcular los períodos de las alternativas del Nilo dio origen

a la astronomía egipcia y, con ella, al predominio de la casta sacerdotal como árbitro de la agricultura. “El solsticio es el punto del año en que comienza a subir de nivel el Nilo y que, por tanto, los egipcios tienen que observar con el mayor cuidado... Este punto crítico del año era el que tenían que precisar, para ajustar a él sus faenas agrícolas. Tenían que buscar, pues, en el cielo, forzosamente, un signo visible que les indicase su retorno.” (Cuvier, *Discours sur les révolutions de la surface du globe*, ed. Hoefer, París, 1863, p.

l4l.)

7 Una de las bases materiales en que descansaba el *poder del estado* indio sobre los pequeños organismos de producción incoherentes y desperdigados era el régimen del suministro de aguas. Los dominadores mahometanos de la India supieron ver esto mejor que sus sucesores ingleses. Baste recordar el hambre de 1866, que costó la vida a más de un millón de hindúes en el distrito de Orissa, presidencialía de Bengala

8 No hay dos países en el mundo que produzcan la misma cifra de artículos de primera necesidad en la misma abundancia y con *el mismo gasto de trabajo*. Las necesidades de los hombres aumentan o disminuyen con la dureza o la suavidad del clima en que viven; por tanto, la *proporción de la industria* (*proportion of trade*) que se ven obligados a ejercer los habitantes de los distintos países no puede ser nunca la misma, ni cabe fijar el grado de diversidad más que según los grados de calor y de frío. Podemos, pues, concluir en términos generales, que la cantidad del trabajo indispensable para la subsistencia de un cierto contingente de hombres es mayor en los climas fríos y menor en los climas cálidos; en aquéllos, no sólo necesitan los hombres ir mejor vestidos, sino que, además, el suelo tiene que estar mejor cultivado que en éstos.” (*An Essay on the Governing Causes of the natural rate of Interest.* Londres, 1750. p. 60.) El autor de esta importantísima obra anónima es J. Massie. De ella tomó Hume su teoría del interés.

9 “Todo trabajo *tiene necesariamente* [como si esta facultad figurase también entre los *droits y devoir du citoyen*] (108) que dejar un sobrante” (Proudhon).

10 F. Shouw , *Die Erde, die Pflanzen und der Mensch,* 2° ed. Leipzig, 1854, p. 148.

11 En carta de 28 de noviembre de 1878 dirigida a Danielson, traductor ruso de *El Capital,* advierte Marx que debiera añadirse: *"donde los obreros y los capitalistas son dos clases separadas"*. La cita era incompleta. Marx prosigue: "Las dos oraciones siguientes, a saber: ¡Extraña aberración óptica ver instaurado en todas partes un estado de cosas que hasta hoy sólo impera con carácter excepcional en la tierra! Pero, continuemos, deben *tacharse,* y la oración siguiente debe formularse de este modo: 'Mr. Mil nos hace el favor de creer que no es absolutamente necesario que ocurra así, ni aun dentro del sistema económico en que los obreros y los capitalistas son dos clases separadas"

El hecho de que la acotación que Marx pide que se tache no guarda relación con la afirmación anterior de Mill, no destruye, naturalmente, su valor general. *(Ed.)*

12 J. St. Mill, *Principles of Political Economy,* Londres, 1868, pp. 252-253 ss. [Libro II, cap. IV, 5.] (Los pasajes citados han sido traducidos de la edición francesa de *El Capital.–F. E*

CAPITULO XV

CAMBIO DE MAGNITUDES DEL PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO Y DE LA

PLUSVALIA

El valor de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los medios de vida consuetudinariamente necesarios para el sustento del obrero medio. Aunque su *forma* puede variar, la masa de estos medios de vida debe considerarse, dentro de una época y de una sociedad determinadas, como un factor dado, y por tanto como una magnitud constante. Lo que cambia es el *valor* de la *masa.* En la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran, además, otros dos factores. Uno es su *costo de desarrollo,* que varia con el régimen de producción; otro, su *diferencia de naturaleza,* según que se trate de trabajo masculino o femenino, maduro o incipiente. El consumo de estas diversas fuerzas de trabajo, condicionado a su vez por el régimen de producción, determina grandes diferencias en el costo de reproducción de la familia obrera y en el valor del obrero varón adulto. Sin embargo, ambos

factores quedan descartados de nuestra investigación.1

Aquí, damos por supuesto: 1° que las *mercancías* se venden por su valor; 2° que el *precio de la fuerza de trabajo,* aunque a veces exceda de su valor, no es nunca inferior a él.

Sentado esto, veíamos que las magnitudes relativas del precio de la fuerza de trabajo y de la plusvalía dependían de tres circunstancias: 1° de *la duración de la jornada de trabajo o* magnitud extensiva del trabajo; 2° de *la intensidad normal de trabajo o* magnitud intensiva de éste, o sea, inversión de una determinada cantidad de trabajo en un determinado espacio de tiempo; 3°, por último, de *la fuerza productiva del trabajo,* puesto que, según el grado de desarrollo de las condiciones de producción, la misma cantidad de trabajo puede dar por resultado en el mismo espacio de tiempo una cantidad mayor o menor de productos.

Caben, evidentemente, combinaciones muy diversas, según que de estos tres factores permanezcan uno constante y dos variables, dos constantes y uno variable o los tres varíen al mismo tiempo. Además, hay que tener en cuenta que la magnitud y el sentido de las variaciones, en los factores variables, pueden ser muy distintos, lo que contribuye a multiplicar el número de combinaciones. Aquí, nos limitaremos a exponer las fundamentales.

I *Magnitud de la jornada de trabajo e intensidad de éste, constantes (dadas); fuerza productiva de trabajo, variable* Sentado esto, el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía se determinan por el juego de tres leyes.

Primera: Una jornada de trabajo de magnitud dada se traduce siempre en el mismo producto de valor, por mucho que varíe la productividad del trabajo y con ella la masa de productos y, por tanto, el precio de cada mercancía. El *producto de valor* de una jornada de trabajo de 12 horas son 6 chelines, por ejemplo, aunque la masa de los valores de uso producidos cambie con la fuerza productiva de trabajo; aunque, por tanto, aquel valor de 6 chelines se reparta entre una cantidad mayor o menor de mercancías.

Segunda: El valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía cambian en sentido inverso el uno de la otra. Los cambios operados en la fuerza productiva del trabajo, su aumento o disminución, influyen en sentido inverso sobre el valor

de la fuerza de trabajo y en sentido directo sobre la plusvalía.

El producto de valor de una jornada de trabajo de 12 horas es una magnitud constante, por ejemplo 6 chelines. Esta magnitud constante equivale a la *suma de la plusvalía y del valor de la fuerza de trabajo,* que el obrero repone mediante un equivalente. Es evidente que de las dos partes de una magnitud constante ninguna puede aumentar sin que la otra disminuya. El valor de la fuerza de trabajo no puede subir de 3 chelines a 4 sin que al mismo tiempo la plusvalía baje de 3

chelines a 2, ni ésta puede experimentar un alza de 3 chelines a 4 sin que aquél descienda de 3 chelines a 2. Por tanto, en estas condiciones no puede operarse ningún cambio en la *magnitud absoluta,* tanto del valor de la fuerza de trabajo como

de la plusvalía, sin que al mismo tiempo cambien sus *magnitudes relativas proporcionales.* Es *imposible* que ambas *aumenten o disminuyan al mismo tiempo.*

Además, el valor de la fuerza de trabajo no puede disminuir, ni por tanto aumentar la plusvalía, sin que aumente la *fuerza productiva del trabajo.* Por ejemplo, en el caso anterior, el valor de la fuerza de trabajo no puede descender de 3 chelines a 2 sin que una fuerza productiva mayor permita al trabajo producir en 4 horas la misma masa de medios de subsistencia que antes requería 6 horas para su producción. Y a la inversa, el valor de la fuerza de trabajo no puede subir de 3 chelines a 4

sin que la fuerza productiva del trabajo disminuya, haciéndose necesarias 8 horas para producir la misma masa de medios de subsistencia que antes se producía en 6. De donde se sigue que, al aumentar la productividad del trabajo, disminuye el valor de la fuerza de trabajo, aumentando por tanto la plusvalía: y que, por el contrarío, al disminuir la productividad crece el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía disminuye.

Al formular esta ley, Ricardo perdió de vista una circunstancia, saber: que si bien todo cambio operado en la magnitud de la plusvalía o del plustrabajo condiciona un cambio *inverso* en cuanto a la magnitud del valor de la fuerza del trabajo o del trabajo necesario, de aquí no se sigue ni mucho menos, que

ambos factores cambien *en la misma proporción*. Aumentan o disminuyen en la misma *magnitud*, pero la *proporción* en que aumentan o disminuye cada una de las partes del producto de valor o de la jornada de trabajo depende de la división *originaria* operada en la fuerza productiva del trabajo antes de sobrevenir el cambio. Si, por ejemplo, el valor de la fuerza de trabajo era de 4 chelines o el tiempo de trabajo necesario de 8

horas, y la plusvalía representaba 2 chelines o el plus trabajo 4 horas, y, al intensificarse la fuerza productiva del trabajo, el valor de la fuerza de trabajo se reduce a 3 chelines o el trabajo necesario a 6 horas, la plusvalía ascenderá a 3 chelines y el plus trabajo a 6 horas. La *magnitud* de 2 horas o 1 chelín que allí se añade y aquí se descuenta *es la misma*. Pero el *cambio proporcional de magnitudes varía* en una y otra columna. Mientras que el valor de la fuerza de trabajo desciende de 4

chelines a 3, es decir, en 1/4 o en un 25 por 100, la plusvalía aumenta de 2 chelines a 3,es decir, en 1/2 o en un 50 por 100.

De donde se sigue que el aumento o disminución *proporcional* de la plusvalía al operarse un determinado cambio en la fuerza productiva del trabajo, es tanto mayor cuanto menor fuese originariamente la parte de la jornada de trabajo que se traduce en plusvalía, y, viceversa, tanto menor cuanto mayor fuese esta parte de la jornada.

Tercera: El aumento o la disminución de la plusvalía es siempre consecuencia, jamás causa, del correspondiente descenso o aumento del valor de la fuerza de trabajo.2

Como partimos del supuesto de que la jornada de trabajo es una magnitud constante y se produce en una magnitud también constante de valor, de que a cada cambio de magnitud de la plusvalía corresponde un cambio inverso en cuanto a la magnitud del valor de la fuerza de trabajo y de que éste sólo puede variar variando su fuerza productiva, de estas condiciones se sigue, manifiestamente, que todo cambio de magnitud de la plusvalía brota de un cambio inverso de magnitud en punto al valor de la fuerza de trabajo. Por tanto, si hemos visto que en el valor de la fuerza de trabajo y de la plusvalía no puede darse *ningún cambio absoluto de magnitud* sin que cambien sus *magnitudes relativas*, de ello se desprende que *sus magnitudes relativas de*

valor no pueden cambiar sin que *cambie la magnitud absoluta de valor de la fuerza de trabajo.*

Según la tercera ley, el *cambio de magnitud de la plusvalía* presupone un desplazamiento de valor de la fuerza de trabajo, desplazamiento determinado por el cambio de la fuerza productiva de éste. El *limite* de aquel cambio lo traza el nuevo *limite de valor de la fuerza de trabajo*. Cabe, sin embargo, aun cuando las circunstancias permitan a la ley obrar, que se den fluctuaciones intermedias. Así, por ejemplo, si, al intensificarse la fuerza productiva del trabajo, el *valor* de la fuerza de trabajo baja de 4 chelines a 3, o el tiempo de trabajo necesario se reduce de 8 horas a 6, puede ocurrir que el *precio* de la fuerza de trabajo sólo descienda a 3 chelines y 8 peniques, 3 chelines y 6 peniques, 3 chelines y 2 peniques, etc., y que, por tanto, la plusvalía sólo suba a 3 chelines y 4 peniques, 3 chelines y 6 peniques, 3 chelines y 10 peniques, etc. El grado de descenso, cuyo *límite máximo* son 3 chelines, depende de la gravitación relativa que ejerza la presión del capital, de una parte, y de otra la resistencia de los obreros.

El valor de la fuerza de trabajo depende del valor de una determinada cantidad de medios de subsistencia. Lo que cambia, al cambiar la fuerza productiva del trabajo, es el *valor* de estos medios de subsistencia y no su *masa.* Puede ocurrir que esta masa *aumente simultáneamente y en la misma proporción* para el obrero y el capitalista, al aumentar la fuerza productiva del trabajo, sin que por ello se produzca ningún cambio de magnitud entre el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía. Si

el valor primitivo de la fuerza de trabajo son 3 chelines y el tiempo de trabajo necesario asciende a 6 horas, siendo la plusvalía también de 3 chelines o representando 6 horas el plus trabajo, al doblarse la fuerza productiva del trabajo quedando indemne la división de la jornada, el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía *no variarán*. Lo único que ocurrirá es que ambos se traducirán ahora en el doble de valores de uso, pero proporcionalmente abaratados. Aunque el precio de la fuerza de trabajo permaneciese *inalterable*, se remontaría por encima de su *valor*. Y si el precio de la fuerza de trabajo disminuyese, pero no hasta el límite mínimo de l 1/2 chelines, trazado por su nuevo valor, sino hasta 2 chelines y 10

peniques, 2 chelines y 6 peniques, etc., este precio en descenso seguiría

representando, a pesar de todo, una masa creciente de medios de subsistencia. De este modo, el precio de la fuerza de trabajo podría disminuir constantemente, siempre y cuando que la fuerza productiva del trabajo se intensifícase, y, no obstante, llevar aparejado un desarrollo constante y simultáneo de la masa de medios de subsistencia del obrero. Pero en *términos relativos*, es decir, comparados con la plusvalía, el valor de la fuerza de trabajo disminuiría constantemente, agrandándose por tanto el abismo abierto entre el nivel de vida del capitalista y el del obrero.3

Ricardo es el primero que formula de un modo riguroso las tres leyes que acabamos de establecer. Los defectos de su formulación son dos: 19 el considerar como condiciones *generales y exclusivas* de la producción capitalista, evidentes además por sí mismas, las condiciones *concretas* dentro de las cuales rigen aquellas leyes. Ricardo no admite cambio alguno, ni en la duración de la jornada de trabajo ni en la intensidad de éste; la productividad del trabajo es, según él, el único factor sujeto a variación. 291 Ricardo no investiga jamás, como no lo hace tampoco ningún otro economista -y esto falsea su análisis en un grado todavía mayor" la *plusvalía* como tal, es decir, independientemente de sus formas y maneras de manifestarse: la ganancia, la renta del suelo, etc. Así se explica que confunda e involucre las *leyes sobre la cuota de plusvalía* con las *leyes de la cuota de ganancia.* Como hemos dicho, la cuota de ganancia es la proporción entre la plusvalía y el capital total desembolsado, mientras que la cuota de plusvalía indica la relación entre ésta y el capital variable exclusivamente. Supongamos que un capital de 500 libras esterlinas (C) se divide en 400 libras esterlinas de materias primas, instrumentos de trabajo, etc. (c), y en 100 libras esterlinas de salarios (*v*), y que la plusvalía arroja 100 libras esterlinas (*p*). Según

estos factores de cálculo, la cuota de plusvalía será:

p 100 lbs. (e)

——— = ————————— = 100 %.

v 100 lbs. (e)

La cuota de ganancia, en cambio:

P 100 lbs. (e)

——— = ————————— = 20%

C 100 lbs. (e)

Además, es evidente que la cuota de ganancia puede depender de circunstancias que no influyen para nada en la cuota de plusvalía. En el libro tercero de esta obra demostraremos cómo la *misma cuota de plusvalía* puede expresarse *en las más diversas cuotas de ganancia*, y cómo , a la inversa, *diversas cuotas de plusvalía* se pueden expresar, bajo determinadas condiciones, *en la misma cuota de ganancia.*

II. Jornada de trabajo, constante; fuerza productiva del trabajo, constante; intensidad del trabajo, variable

La intensidad creciente del trabajo supone un despliegue mayor de trabajo dentro del mismo espacio de tiempo. Por consiguiente, una jornada de trabajo más intensiva se traduce en una cantidad mayor de producto que una jornada menos intensiva del mismo número de horas. Cierto es que al aumentar la fuerza productiva, la misma jornada de trabajo suministra una cantidad mayor de productos. Pero en este caso baja el valor de cada producto, puesto que supone menos trabajo que antes; en cambio, en el primer caso aquel valor permanece invariable, ya que el producto sigue costando el mismo trabajo. Aquí, crece el número de productos sin que su precio disminuya. Y con su número, crece la suma de sus precios, mientras que allí la suma de valor sigue siendo la misma, aunque se distribuya entre una masa mayor de productos.

Por tanto, si el número de horas permanece inalterable, una jornada de trabajo más intensivo arroja un producto mayor de valor y, por consiguiente, suponiendo que el valor del dinero no se altere, más dinero. Su producto de valor varía cuando su intensidad se desvía del grado social medio. Por consiguiente, ahora, la misma jornada de trabajo no se traduce, como antes, en un *producto de valor constante,* sino en un producto de valor *variable;* la jornada más intensiva, de 12 horas de trabajo por ejemplo, en 7 chelines, 8 chelines, etc., en vez de 6 como la jornada de 12 horas de trabajo de intensidad media. Es evidente que, si *varía el producto del valor de la*

jornada de trabajo, de 6 a 8 chelines por ejemplo *las dos partes integrantes de este producto de valor, el precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía*, pueden aumentar *conjuntamente*, ya sea en el mismo grado o en grado desigual. El precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía pueden subir por igual y al mismo tiempo de 3 chelines a 4, si el producto del valor experimenta un aumento de 6 a 8. El aumento de *precio* de la fuerza de trabajo no envuelve aquí necesariamente un aumento de su precio por encima de su valor. Puede incluso ira acompañado por una *disminución* de su valor, como ocurre siempre que el aumento de precio de la fuerza de trabajo no compensa el desgaste acelerado que sufre ésta.

Sabemos que, fuera de excepciones pasajeras, los cambios operados en la productividad del trabajo sólo hacen cambiar la magnitud de valor de la fuerza de trabajo y, *por tanto*, la magnitud de la plusvalía, cuando los productos de la rama industrial a que afectan entran en el consumo habitual del obrero. Aquí, esta restricción desaparece. Tanto si la magnitud del trabajo aumenta extensivamente como si aumenta de un modo intensivo, a su cambio de magnitud corresponde siempre un cambio en la magnitud de su producto de valor, independientemente de la naturaleza de los artículos en que este valor encarne.

Sí la intensidad del trabajo aumentase simultáneamente y por igual en todas las ramas industriales, el nuevo grado, más alto, de intensidad se convertiría en el grado social medio o normal y dejaría por tanto, de contar como magnitud extensiva. Sin embargo, aun en este caso, los grados medios de intensidad del trabajo de los distintos países seguirían siendo distintos y modificarían, por tanto, la aplicación de la ley del valor a las distintas jornadas nacionales de trabajo. La jornada más intensiva de trabajo de una nación se traduce en una expresión monetaria más alta que la jornada menos intensiva de otro país.4

III . *Fuerza productiva e intensidad del trabajo, constantes; jornada de trabajo, variable* La jornada de trabajo puede variar en dos sentidos, *acortándose* o *alargándose.*

1. *La reducción de la jornada de trabajo* bajo las condiciones que se establecen, es decir, sin alteración de la fuerza productiva ni de la intensidad del trabajo, no modifica para nada el *valor de la fuerza de trabajo*, ni, por

tanto, el tiempo de trabajo necesario. Lo que hace es reducir el plus trabajo y la plusvalía. Y con la magnitud absoluta de ésta disminuye su magnitud relativa; es decir, su magnitud en relación con la magnitud de valor de la fuerza de trabajo, que sigue siendo la misma. El capitalista sólo podría mantenerse indemne de esta disminución rebajando el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor.

Todos los tópicos tradicionales que se esgrimen contra la reducción de la jornada de trabajo, parten del supuesto en que el fenómeno se desarrolle en las condiciones a que nos referimos: pero, en la realidad no ocurre así, sino que la reducción de la jornada de trabajo va siempre precedida o seguida directamente de un cambio en cuanto a la productividad e intensidad del trabajo.5

2. *Prolongación de la jornada de trabajo.* Supongamos que el tiempo de trabajo necesario es de 6 horas y el valor de la fuerza de trabajo 3 chelines, y de 6 horas y 3 chelines también el trabajo excedente y la plusvalía respectivamente. Por tanto, la jornada total de trabajo será de 12 horas y se traducirá en un producto de valor de 6 chelines. Si la jornada de trabajo se prolonga en dos horas, permaneciendo invariable el precio de la fuerza de trabajo, aumentarán la magnitud *absoluta* y la magnitud *relativa* de la plusvalía. Aunque la magnitud de valor de la fuerza de trabajo permanezca invariable en términos absolutos, disminuirá en términos relativos. Bajo las condiciones del apartado I la magnitud relativa de valor de la fuerza de trabajo no podría cambiar sin que se operase un cambio en su magnitud absoluta. Aquí, por el contrario, el cambio relativo de magnitud que se opera en el valor de la fuerza de trabajo es el resultado de un cambio absoluto de magnitud operado en la plusvalía.

Como el producto de valor en que se traduce la jornada de trabajo crece al prolongarse ésta, *el precio de* la *fuerza de trabajo y la plusvalía. pueden aumentar simultáneamente,* con incremento igual o desigual. Por tanto, este desarrollo s*imultáneo* puede darse en dos casos: cuando se prolongue de un modo absoluto la jornada de trabajo y cuando, sin prolongarse ésta, la intensidad del trabajo aumente.

Al prolongarse la jornada de trabajo, puede ocurrir que el precio de la fuerza de trabajo *quede por debajo de su valor,* aunque nominalmente permanezca

invariable o incluso *aumente*. En efecto, el valor de un día de fuerza de trabajo está calculado, como se recordará, sobre su duración normal media o sobre la duración normal de la vida de un obrero y sobre el desgaste normal medio, ajustado a la naturaleza humana, de la sustancia vital puesta en movimiento.6 Hasta cierto punto, cabe compensar el desgaste mayor de la fuerza de trabajo que necesariamente supone toda prolongación de la jornada aumentando al mismo tiempo la remuneración. Pero, rebasado ese punto, el desgaste crece en progresión geométrica, destruyéndose al mismo tiempo todas las condiciones normales de reproducción y de funcionamiento de la fuerza de trabajo. A partir de este momento, el precio de la fuerza de trabajo y su grado de explotación dejan de ser magnitudes conmensurables entre sí.

IV. *Variaciones simultáneas en punto a la duración, fuerza productiva e Intensidad del trabajo*

Caven aquí, evidentemente, toda una serie de combinaciones. Puede ocurrir que varíen dos factores y el tercero permanezca constante o que los tres varíen conjuntamente. Pueden variar en el mismo grado o en grado distinto, y en el mismo sentido o en sentido opuesto, con lo cual sus variaciones se contrarrestarán en todo o en parte. Sin embargo, después de las conclusiones a que hemos llegado en los apartados I, II y III, no resulta difícil analizar todos los casos que pueden presentarse. Para encontrar los resultados de cada combinación, no hay más que ir examinando, una tras otra, las distintas hipótesis, suponiendo que en cada una de ellas se presente un factor como variable y los otros dos como constantes. Aquí, nos limitaremos a examinar rápidamente los dos casos más importantes.

1. Disminuye la fuerza productiva del trabajo, prolongándose simultáneamente la jornada. Al hablar de la disminución de la fuerza productiva de trabajo, nos referimos a las ramas industriales cuyos productos determinan el valor de la fuerza de trabajo, por. ejemplo, a la disminución de la fuerza productiva del trabajo que se opera al aumentar la esterilidad del suelo, con el consiguiente encarecimiento de sus productos. Supongamos que la jornada de trabajo es de 12 horas, y su producto de valor 6 chelines, la mitad de los cuales viene a reponer el valor de la fuerza de trabajo, quedando para la plusvalía la otra mitad. Según esto, la jornada de trabajo se desdoblará en 6 horas de trabajo necesario y 6 de trabajo excedente.

Supongamos que, al encarecerse los productos del suelo, el valor de la fuerza de trabajo aumenta de 3 a 4 chelines, y por tanto el tiempo de trabajo necesario de 6 a 8 horas. Si la jornada de trabajo permanece invariable, el trabajo excedente disminuirá de 6 horas a 4 y la plusvalía de 3 chelines a 2. Sí la jornada de trabajo se prolonga 2 horas, es decir, de 12 a 14, el trabajo excedente seguirá abarcando 6 horas y la plusvalía 3 chelines, pero la magnitud de ésta disminuirá en proporción al valor de la fuerza de trabajo, medido por el trabajo necesario. Sí la jornada de trabajo se prolonga 4 horas, de 12 a 16, las magnitudes proporcionales de la plusvalía y del valor de la fuerza de trabajo, del trabajo excedente y del trabajo necesario permanecerán invariables. Pero la *magnitud absoluta* de la plusvalía aumentará de 3 chelines a 4 y la del trabajo excedente de 6 horas de trabajo a 8; es decir, en 1/3 o sea, en el 33 1/3 por 100.por tanto, sí *la fuerza productiva del trabajo disminuye y al mismo tiempo se prolonga la jornada de trabajo,* la magnitud absoluta de la plusvalía puede permanecer invariable,

mientras su magnitud proporcional disminuye; y viceversa, cabe que su magnitud proporcional permanezca invariable, mientras su magnitud absoluta aumenta, todo según el grado de prolongación de la jornada.

Durante el periodo de 1799 a 1815, el alza de precios de los artículos de primera necesidad provocó en Inglaterra un alza nominal de los salarios, aunque los salarios reales, expresados en medios de subsistencia, bajaron. De aquí dedujeron West y Ricardo que la disminución operada en la productividad del trabajo agrícola había determinado un descenso de la cuota de plusvalía, convirtiendo esta hipótesis, vigente sólo en su fantasía, en punto inicial de una serie de análisis de interés acerca de la proporción relativa de magnitudes entre el salario, la ganancia y la renta del suelo. Pero, gracias a la intensidad reforzada del trabajo y la prolongación obligatoria de la jornada, se consiguió que la plusvalía aumentase por aquel entonces, en términos absolutos y relativos. Fue la época en que adquirió carta de naturaleza la prolongación desmedida de la jornada de trabajo,7 una época que se caracteriza especialmente por el incremento acelerado del capital en uno de los polos y del pauperismo en el otro.8

2. *Aumentan la intensidad y la fuerza productiva del trabajo, disminuyendo simultáneamente la jornada.* El aumento de la fuerza productiva del trabajo y

su creciente intensidad actúan uniformemente en el mismo sentido. Ambos factores incrementan la masa de productos elaborada en un periodo de tiempo. Ambos disminuyen, por tanto, la parte de la jornada que el obrero tiene que trabajar para producir sus medios de subsistencia o su equivalente. El *límite mínimo absoluto* de la jornada de trabajo es el que traza esta para suya *necesaria*, pero *restringible. Si* toda la jornada de trabajo se redujese a esto, desaparecería el trabajo excedente, cosa inconcebible a bajo el régimen del capital. La supresión de la forma capitalista de producción permitiría reducir la *jornada de trabajo* al *trabajo necesario.* Sin embargo, éste, suponiendo que todas las demás circunstancias permaneciesen inalterables, dilataría sus límites. Por dos razones. Primero, porque las condiciones de vida del obrero serían más prósperas y sus exigencias mayores. Segundo, porque se incorporaría al trabajo necesario una parte de lo que actualmente es trabajo excedente, a saber: la cantidad de trabajo necesaria para crear un fondo social de reserva y acumulación. Cuanto más crece la fuerza productiva del trabajo, más puede acortarse la jornada, y cuanto más se acorta ésta más puede crecer la intensidad del trabajo. Socialmente considerada, la productividad del trabajo crece también con su economía. Esta no incluye solamente la economía de los medios de producción, sino también la supresión de todo lo que sea trabajo inútil. Pero, mientras que el régimen capitalista de producción impone la economía dentro de cada empresa individual, su sistema anárquico de concurrencia engendra el despilfarro más desenfrenado de medios sociales de producción y fuerza de trabajo, obligando además a sostener un sinnúmero de funciones que sí actualmente se hacen inexcusables son, de suyo, perfectamente superfluas.

Dadas la intensidad y la fuerza productiva del trabajo, *la parte de la jornada social de trabajo necesaria para la producción material* será tanto más corta, y tanto más larga por tanto la parte de tiempo conseguida para la libre actividad espiritual y social de los individuos, cuanto *más equitativamente* se distribuya el trabajo entre todos los miembros útiles de la sociedad, cuanto más se reduzcan los sectores sociales que rehuyen la necesidad natural del trabajo para echarla sobre los hombros de otros. En este sentido, el limite absoluto con que tropieza la reducción de la jornada de trabajo es el *carácter general de éste.* En la sociedad capitalista, si una clase goza de tiempo libre es a costa de convertir la vida toda de las masas en tiempo de trabajo.

Notas al pie capítulo XV

1 También descartarnos aquí, naturalmente, el caso estudiado en la p. 352 (nota a la 3° ed –F. E.) 2 MacCulloch, y con él otros autores, ponen a esta tercera ley la insulsa apostilla de que la plusvalía puede aumentar sin que el valor de la fuerza de trabajo disminuya, al suprimirse los impuestos que el capitalista venía pagando. La abolición de estos impuestos no hace cambiar absolutamente para nada la cantidad de plusvalía que el capitalista industrial estruja directamente al obrero. Lo único que altera es 1a proporción en que se la embolsa él mismo o la reparte con otros. No modifica para nada. por tanto, la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y la plusvalía. La excepción apuntada por MacCulloch sólo demuestra, por tanto, su incomprensión de la regla, desgracia que este autor padece en sus estudios de vulgarización de Ricardo con la misma frecuencia que J. B. Say en los estudios de vulgarización de Adam Smith.

3 “Cuando en la productividad de la industria se opere un cambio que permita producir más o menos con la misma suma de trabajo y capital, puede ocurrir, evidentemente, que los salarios varíen sin que cambie la masa que esta parte de los salarios representa, o que la masa varíe sin que la parte representada por los salarios sufra alteración.” (*Outlines of Political Economy*, p. 67)

4 "Permaneciendo invariables todas las demás condiciones, el fabricante inglés puede producir dentro de un determinado tiempo una cantidad considerable mayor de obra (Work) que un fabricante extranjero, la cantidad suficiente para nivelar la diferencia de la jornada de trabajo, que aquí es de 60 horas semanales y en otros países de 72 hasta 80." (*Reports of Insp. of fact. 31st October 1855*, p. 65), evidentemente, el medio más infalible para acortar esta diferencia entre las horas de trabajo que rigen en el continente y las que rigen en Inglaterra sería disminuir legalmente la jornada de trabajo en las fábricas continentales.

5 “Hay circunstancias compensadoras. ., que ha puesto al desnudo la vigencia de la ley sobre la jornada de diez horas.”

(*Reports of Insp. of Fact. For Ist December 1848*, p. 7 .)

6 “La cantidad de trabajo que un hombre rinde en el transcurso de 24 horas

puede calcularse aproximadamente investigando los cambios químicos operados en su organismo, ya que las transformaciones sufridas por la materia indican la tensión anterior de la fuerza dinámica." (Grove, *On the Correlation of Physical Forces* [Londres, 1849].) 7 "El trigo y el trabajo rara vez marchan paralelamente; pero hay un límite manifiesto, a partir del cual no pueden separarse.

A la vista de *los esfuerzos extraordinarios* de las clases trabajadoras en tiempos de carestía y de la *baja de jornales producida por ésta*, a la que se alude en las declaraciones [el autor se refiere a las declaraciones prestadas en 1814-15 ante las comisiones de investigación nombradas por el parlamento], hay que reconocer que esos esfuerzos son muy provechosos para determinados individuos y que *favorecen* indudablemente *el desarrollo del capital*. Pero nadie que sienta humanamente *deseará que* esos esfuerzos *continúen de un modo constante e invariable*. Se trata de esfuerzos altamente admirables como un sacrificio pasajero; pero, si se mantuviesen de un modo constante, producirían efectos parecidos a los que acarrearía el llevar a la población de un país hasta el límite mínimo extremo de sus medios de alimentación." (Malthus, *Inquiry into the N* a *ture and Progress of Rent*, Londres, 1815, p. 48. nota.) No hemos de negar a Malthus el mérito que le honra de hacer hincapié en la *prolongación de la jornada* de *trabajo*, fenómeno que estudia directamente en otro pasaje de su panfleto, mientras que Ricardo y otros, enfrentándose con los hechos más clamorosos, toman por base de todas sus investigaciones la *magnitud constante* de la jornada de trabajo. Pero, los intereses conservadores a que estaba esclavizado Malthus le impedían ver que la prolongación desmedida de la jornada de trabajo, combinada con el desarrollo extraordinario de la maquinaría y la explotación del trabajo de la mujer y del niño, tenía forzosamente que dejar "sobrante"

a una gran parte de la clase obrera, sobre todo tan pronto como cesasen la demanda de guerra y el monopolio inglés del mercado mundial. Naturalmente, era mucho más cómodo y servía mucho mejor a los intereses de las clases gobernantes, a quienes Malthus idolatraba como un verdadero clérigo, ir a buscar la causa de esta "superpoblación", a las leyes eternas de la naturaleza, que no explicarla por las leyes naturales puramente históricas de la producción *capitalista.*

8 “ Una de las causas fundamentales del *incremento del capital* durante la guerra estriba en los *mayores esfuerzos* y acaso también en las *mayores privaciones de las clases trabajadoras*, que son en toda sociedad las más numerosas. La presión de las circunstancias obliga a buscar trabajo a más mujeres y más niños; y aquellos que ya eran obreros se veían obligados por la misma razón a consagrar una parte mayor de su tiempo al aumento de la producción.” (*Essays on Political Economy in which are illustrated* the *Principal Causes of the Present National Distress*, Londres, 1830, p. 248 .*)*

CAPITULO XVI

DIVERSAS FORMULAS PARA EXPRESAR LA CUOTA DE PLUSVALIA

Hemos visto que *la cuota de plusvalía* se expresa en las siguientes fórmulas: 1.

$$\frac{\text{Plusvalía}}{p} = \frac{\text{Plusvalía}}{\text{trab. excedente}} = \frac{\text{capital variable}}{\text{valor de la f. de trab.}} \quad \frac{v}{\text{trab. necesario}}$$

Las dos primeras fórmulas expresan como relación de valores lo que expresa la tercera como relación de los tiempos en que se producen esos valores. Estas fórmulas, iguales entre sí, responden al rigor de los conceptos. Por tanto, aunque implícitamente nos encontremos con ellas en la economía política clásica, no aparecen elaboradas de un modo consciente.

Las que ella nos presenta son las fórmulas derivadas siguientes:

II.

trabajo excedente *

Plusvalía

producto excedente

——————— = ——————— = ———————————

jornada de trabajo

valor del producto producto total

Aquí, la misma proporción aparece expresada sucesivamente bajo la forma de los tiempos de trabajo, de los valores en que se traducen y de los productos en que se materializan estos valores. Partiendo, naturalmente, del supuesto de que por *valor del producto* sólo puede entenderse el *producto de valor* de la jornada de trabajo, y excluyendo la parte constante del valor del producto.

En todas estas fórmulas se expresa de una manera falsa el *verdadero grado de explotación del trabajo o cuota de plusvalía.*

Supongamos que la jornada de trabajo sea de 12 horas. Partiendo de los demás supuestos de nuestro ejemplo anterior, el verdadero grado de explotación se expresa, en este caso, en la siguiente proporción: 6 horas de trab. excedente

plusvalía de 3 chel.

———————————— = ———————————— = 100 por 100.

6 horas de trab. necesario

capital variable de 3 chel.

En cambio, según las fórmulas II, obtenemos este resultado:

6 horas de trab. excedente

plusvalía de 3 chel.

——————————— = ——————————————— = 50 por 100.

jorn. de trab. de 12 horas producto de valor de 3 chel.

Estas fórmulas derivadas expresan en realidad la *proporción* en que la *jornada de trabajo* o su *producto de valor* se reparte entre el capitalista y el obrero. Por tanto, si hubiera que aceptarlas como expresión directa del grado de valorización del capital, regiría esta falsa ley: *el trabajo excedente o la plusvalía no puede representar nunca el 100%.* 1Como el trabajo excedente no puede ser nunca más que una parte alícuota de la jornada de trabajo y la plusvalía una parte alícuota del producto de valor, el trabajo excedente es siempre, necesariamente, inferior a la jornada de trabajo y la plusvalía más pequeña que el producto de valor. Para comportarse en la relación 100/100, tendrían que ser iguales. Para que el trabajo excedente absorbiese toda la jornada de trabajo (refiriéndose a la jornada media de la semana, del año de trabajo, etc.), el trabajo necesario tendría que reducirse a cero. Y si desapareciese el trabajo necesario, desaparecería también el trabajo excedente, puesto que éste no es más que una función de aquél. Por tanto, la proporción trabajo excedente

plusvalía

———————————

= ———————————

jornada de trabajo

producto de valor

no puede alcanzar jamás el limite de 100/100, y mucho menos remontarse hasta 100 + x/100. Pero la cuota de plusvalía, es decir, el verdadero grado de explotación del trabajo, si puede alcanzar este nivel. Tenemos, por ejemplo, los cálculos de M.

de Lavergne, según los cuales el obrero agrícola inglés sólo percibe ¼ y el capitalista (el arrendatario), en cambio, ¾ del producto2 o de su valor, cualquiera que sea el reparto del botín que luego se establezca entre el capitalista y el terrateniente, etc. Según estos datos, el trabajo excedente del obrero agrícola inglés guarda con el trabajo necesario una relación de 3:1, lo que representa un 300 por 100 de explotación.

El método escolástico consistente en considerar la jornada de trabajo como *magnitud constante* se refuerza con la aplicación de las fórmulas II, pues en ellas el trabajo excedente se compara siempre con una jornada de trabajo de magnitud dada. Otro tanto ocurre si se enfoca exclusivamente la *división del producto de valor*. La jornada de trabajo materializada ya en un producto de valor, es siempre una jornada de trabajo de dimensiones dadas.

Exponiendo la plusvalía y el valor de la fuerza de trabajo como partes fragmentarías del producto de valor –método de exposición que, por lo demás, se desprende del propio régimen capitalista de producción y cuyo alcance hemos de tener ocasión de ver–, *se oculta* la característica específica del capitalismo, a saber: el cambio del capital variable por la fuerza de trabajo viva, con la consiguiente eliminación del obrero del producto. Se suplanta esto por la falsa apariencia de un régimen de asociación en que obrero y capitalista se reparten el producto en proporción a los diversos factores que intervienen en su creación.3

Por lo demás, las fórmulas II pueden reducirse en cualquier momento a las fórmulas 1. Así por ejemplo, en la fórmula trabajo excedente de 6 horas

———————————

jornada de trabajo de 12 horas

el *tiempo de trabajo necesario = jornada de trabajo de 12 horas* menos *trabajo excedente de 6*, por donde: trabajo excedente de 6 horas

100

——————————— =

———

trabajo necesario de 6 horas

100

Una tercera fórmula, que ya alguna vez he anticipado es ésta:

III.

Plusvalía

trab. excedente trab. no retribuido

——————————— = ——————————— = ———————————

Valor de la f. de trab. trab. necesario

trab. retribuido

El equívoco a que podría conducir la fórmula

Trabajo no retribuido

———————————

Trabajo retribuido

no es más que la expresión *vulgar de*

Trabajo excedente

———————————

Trabajo necesario

El capitalista paga el valor o el precio –suponiendo que difiera de aquél– de la fuerza de trabajo, y obtiene a cambio de ello el derecho a disponer directamente de la fuerza de trabajo viva. Su disfrute de esta fuerza de trabajo

se descompone en dos fases. Durante la primera, el obrero sólo produce un valor igual al valor de su fuerza de trabajo, es decir, un equivalente. De este modo, el capitalista obtiene, a cambio del precio que desembolsó por la fuerza de trabajo, un producto de precio igual.

Es como si comprase el producto directamente en el mercado. En cambio, durante le segunda fase, la fase del trabajo excedente, el disfrute de la fuerza de trabajo crea valor para el capitalista, sin que este valor le cueste equivalente alguno.4

El capitalista percibe gratis este fruto de la fuerza de trabajo.

Por tanto, el capital no es sólo un *puesto de mando sobre el trabajo*, como dice Adam Simth. Es, en realidad, un *puesto* de *mando sobre trabajo no retribuido.* Toda plusvalía, sea cual fuere la forma *específica* en que cristalice como ganancia, interés, renta, etc., es, sustancialmente, *materialización de tiempo de trabajo no pagado.* El misterio de la virtud del *capital para valorizarse a sí mismo* tiene su clave en el poder *de disposición sobre una determinada cantidad de trabajo ajeno no retribuido.*

Notas al pie capítulo XVI

* En la edición francesa de *El Capital,* Marx pone esta primera fórmula entre corchetes, “porque en la economía política burguesa no aparece nunca expresado con claridad el concepto del trabajo excedente”. *(Ed.)* 1 Así se dice, por ejemplo, en *Dritter Brief an v. Kirchmann von Rodbertus. Widerlegung der Ricardoschen Theorie von der Grundrente und Begründung einer neuen Rententheorie,* Berlín, 1851. Más adelante volveremos sobre esta obra que, a pesar de su falsa teoría de la renta del suelo, penetra en la raíz de la producción capitalista. (Adición a la 3° ed. Véase con cuánta benevolencia enjuiciaba Marx a sus precursores apenas descubría en ellos algo que señalase un progreso real, una idea nueva y acertada. Después de escribir Marx lo que antecede, la publicación de las Cartas de Rodbertus a R. Meyer ha venido a desvirtuar un poco este testimonio de reconocimiento. En ellas leemos: “Hay que salvar al capital no sólo del trabajo, sino también de sí mismo, y el mejor modo de hacerlo es concebir la función del capitalista–empresario como una función económica de la nación o del Estado que le es confiada por la propiedad del capital, y su ganancia como una forma de

sueldo, puesto que no conocemos todavía otras organizaciones sociales. Y los sueldos pueden reglamentarse y atenuarse cuando se quita al salario una parte demasiado grande. Por tanto, el asalto de Marx contra la sociedad –pues así creo que hay que llamar a su libro– debe rechazarse... En realidad, el libro de Marx es, más que una investigación sobre el capital, una polémica contra la forma actual que el capital reviste, forma que él confunde con el concepto mismo del capital, y de ahí emanan precisamente sus errores." [*Briefe,* etc., *von Dr. Rodbertus–Jagetzow, herausgegeben von Dr. Rud Meyer,* Berlín, 1881, I, p. 111, Carta 48 de Rodbertus.] A estos lugares comunes ideológicos vinieron a parar los primeros impulsos, verdaderamente audaces, de las *Cartas sociales* de Rodbertus. –F. E.).

2 En estos cálculos se deduce, evidentemente, la parte del producto que se limita a reponer el capital constante invertido.

M. L. de Lavergne, ciego admirador de Inglaterra, peca más bien de corto que de largo en la proporción que aduce.

3 Como todas las formas desarrolladas del proceso capitalista de producción son formas de cooperación, nada más fácil, naturalmente que abstenerse de su carácter específicamente antagónico y convertirlas, imaginariamente, en formas libres de asociación, como hace el conde A. de Laborde, *De l'Esprit d'Association dans tous les íntérets de la Communauté,* París, 1818. Es el mismo juego de manos que realiza con igual éxito el yanqui H. Carey, aplicándolo incluso, de vez en cuando, a las condiciones del *sistema de la esclavitud*

4 Aunque los fisiócratas no penetraron en el misterio de la plusvalía, sí llegaron a ver claro, por lo menos, que era "una riqueza independiente y disponible que él [es decir, su poseedor] *no ha comprado y que vende"*. (Turgot, *Reflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses,* p. 11.)

SECCIÓN SEXTA

EL SALARIO

CAPÍTULO XVII

COMO EL VALOR 0 PRECIO DE LA FUERZA DE TRABAJO SE CONVIERTE EN SALARIO

Visto superficialmente, en el plano de la sociedad burguesa, el salario percibido por el obrero *se presenta* como el *precio del trabajo,* como una determinada suma de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo. Se habla del *valor del trabajo,* llamando *precio necesario o natural* de éste a su expresión en dinero. Y se habla también de los *precios comerciales del trabajo;* es decir, de los precios que oscilan por encima o por debajo de su precio necesario.

Pero, veamos, ¿qué es el valor de una mercancía? La forma materializada del trabajo social invertido para su producción.

¿Y cómo se mide la *magnitud* de su valor? Por la *magnitud* del *trabajo* que encierra. ¿Cómo determinaríamos, pues, el valor de una jornada de trabajo de 12 horas, por ejemplo? Si dijésemos que por las 12 horas de trabajo contenidas en una jornada de trabajo de 12 horas, incurriríamos en una lamentable redundancia.1

Para poder venderse en el mercado como mercancía, es evidente que el trabajo tendría que existir antes de ser vendido.

Ahora bien, si el obrero pudiese dar a su trabajo una existencia independiente, vendería mercancía y no trabajo.2

Aun prescindiendo de estas contradicciones, un intercambio directo de dinero, es decir, de trabajo materializado, por trabajo vivo, anularla la *ley del valor,* ley que precisamente se desarrolla en toda su plenitud a base de la producción capitalista, o destruiría la *propia producción capitalista,* basada justamente en el *trabajo asalariado.* Supongamos, por ejemplo, que una jornada de trabajo de 12 horas se represente por un equivalente en dinero de 6 chelines. Podrían ocurrir dos cosas. Que se cambiasen equivalentes, en cuyo caso el obrero percibiría por su trabajo de 12 horas 6 chelines. El precio de su trabajo sería, en este caso, igual al precio de su producto. En estas condiciones, el obrero no produciría *plusvalía* alguna para el comprador de su trabajo; los 6 chelines no se convertirían en capital y la base de la producción capitalista desaparecería, cuando es precisamente sobre esta base sobre la que

el obrero *vende* su trabajo y sobre la que éste adquiere el carácter de trabajo asalariado. Mas podría también ocurrir que percibiese por 12 horas de trabajo menos de 6 chelines, es decir, menos de 12 horas de trabajo. Doce horas de trabajo se cambiarían, en este caso, por 16, por 6, etc. Esta equiparación de magnitudes desiguales equivaldría a destruir la ley de *determinación del valor*. *No,* tal contradicción –una contradicción que se destruye a sí misma– no puede jamás proclamarse siquiera como *ley*.3

De nada sirve argumentar que el intercambio de más trabajo por menos trabajo se debe a la *diferencia de forma,* ya que en un caso se trata de trabajo *materializado* y en otro caso de trabajo *vivo*.4 Esta pretendida explicación es tanto más inaceptable cuanto que el *valor de una mercancía* no se determina por la cantidad de trabajo realmente invertido en ella, sino por la cantidad de trabajo vivo necesario para producirla. Supongamos que una mercancía representa 6 horas de trabajo. Al inventarse una máquina que permita producirla en 3 horas, el valor de esta mercancía, aun el de la ya producida, descenderá a la mitad. Ahora, las 6 horas de trabajo social necesario han quedado reducidas a 3. Como se ve, lo que determina la mag *nitud de valor* de una mercancía es la *cantidad* de trabajo necesario para su producción, y no la *forma objetiva* que este trabajo reviste.

En efecto, el poseedor de dinero no se enfrenta directamente, el mercado de las mercancías, con el *trabajo,* sino con el *obrero*. Lo que éste vende es su *fuerza de trabajo.* Tan pronto como su trabajo comienza a ponerse en acción, ha dejado de pertenecerle a él y no puede, por tanto, vender lo que ya no le pertenece. El trabajo es la sustancia y la medida inmanente de los valores, pero de suyo *carece de valor*.5

Cuando decimos *"valor del trabajo"*, no sólo descartamos en absoluto el concepto del valor, sino que lo convertimos en lo contrario de lo que es. Se trata de una expresión puramente imaginaria. como cuando hablamos, por ejemplo, del *valor de la tierra.* Sin embargo, estas expresiones imaginarias brotan del mismo régimen de producción. Son categorías en que cristalizan las *formas exteriores en que se manifiesta* la sustancia *real* de las cosas. En casi todas las ciencias es sabido que muchas veces las cosas se *manifiestan con* una forma inversa de lo que en realidad son; la única ciencia que ignora esto es la economía.6

La economía política clásica tomó de la vida diaria, sin pararse a criticarla, la categoría del *–precio del trabajo–*, para

preguntarse después: ¿Cómo se determina este precio? Pronto se dio cuenta de que los cambios operados en el juego de la oferta y la demanda, en lo tocante al precio del trabajo, como respecto al de cualquier otra mercancía, no explican más que eso: sus *cambios*, es decir, las oscilaciones de los precios del mercado por encima o por debajo de una determinada magnitud. Sí la oferta y la demanda se equilibran y las demás circunstancias permanecen invariables, las oscilaciones de precio cesan. Pero, a partir de este momento, la oferta y la demanda ya no explican nada. El precio del trabajo, suponiendo que la oferta y la demanda se equilibren, es su precio natural, precio cuya determinación es independiente de las relaciones de la oferta y la demanda y sobre el cual debe, por tanto, recaer nuestra investigación. Otras veces, se toma un período relativamente largo de oscilaciones de los precios vigentes en el mercado, por ejemplo un año, y se descubre que todas estas alternativas se nivelan en una *magnitud constante*. Esta magnitud tiene que determinarse, naturalmente, de otro modo que las divergencias que se compensan entre sí. Este precio, que está por encima de los precios fortuitos de trabajo en el mercado, que los preside y los regula, el *"precio necesario"* (fisiócratas) o *"precio natural del trabajo* (Adam Smith), sólo puede ser, al igual que ocurre con las demás mercancías, su *valor expresado* en dinero. De este modo, la economía política creía poder penetrar en el *valor* del trabajo partiendo de sus precios fortuitos. Luego, se determinaba este valor, como en otra mercancía cualquiera, por el costo de producción. Pero, ¿cuál es el costo de producción del *obrero*, es decir, lo que cuesta producir o reproducir *el obrero mismo? Insconscientemente*, la economía política confundía este problema con el primitivo, pues se limitaba a *dar vueltas y más vueltas alrededor del costo de producción del trabajo como tal*, sin moverse del sitio. Por tanto, lo que ella llama *valor del trabajo* (value of labour) es, en realidad, el *valor de la fuerza de trabajo*, que reside en la personalidad del obrero y que es algo tan distinto de su función, del trabajo, como una máquina de las operaciones que ejecuta. Obsesionados por la diferencia entre los precios del trabajo en el mercado y lo que llamaban su valor, con la relación entre este valor y la cuota de ganancia, con los valores mercancías producidos mediante el trabajo, etc.

los economistas no veían que la marcha del análisis no sólo les había hecho

remontarse desde los precios del trabajo en el mercado hasta su pretendido valor, sino que les había llevado a diluir nuevamente éste *valor del trabajo* en el *valor de la fuerza de trabajo.* La inconsciencia acerca de este resultado de su propio análisis, la aceptación sin crítica de las categorías

" *valor del trabajo", "precio natural del trabajo"* , etc., como últimas y adecuadas expresiones del concepto investigado del valor, llevó a la economía política clásica, como hemos de ver, a enredos y contradicciones insolubles, al mismo tiempo que brindaba a la economía vulgar una base segura de operaciones para su superficialidad, atenta solamente a las apariencias.

Vemos, ante todo, cómo el valor y los precios de la fuerza de trabajo se *transfiguran en forma de salarios.*

Sabemos que el valor diario de la fuerza de trabajo se calcula tomando como base una determinada duración de vida del obrero, a la que corresponde una determinada duración de la jornada de trabajo. Supongamos que la jornada habitual de trabajo es de 12 horas y el valor diario de la fuerza de trabajo 3 chelines, expresión en dinero del valor en que se traducen 6

horas de trabajo. Si a este obrero se le pagasen 4 chelines, se le pagaría el valor de su fuerza de trabajo puesta en movimiento durante 12 horas. Pues bien, expresado este *valor diario de la fuerza de trabajo como valor del trabajo de un día,* tendremos que: el trabajo de 12 horas tiene un *valor* de 3 chelines. Por tanto, el valor de la fuerza de trabajo determina el valor de éste o, expresado en dinero, su *precio necesario. Y,* por el contrario, si el precio de la fuerza de trabajo difiere de su valor, diferirá también de lo que se llama su valor el *precio de trabajo.*

Como el valor de trabajo no es más que una expresión impropia para designar el valor de la fuerza de trabajo, se desprende por sí mismo que el *valor* del *trabajo tiene que ser siempre más reducido que su producto de valor,* pues el capitalista hace que la fuerza de trabajo funcione siempre más tiempo del necesario para reproducir su propio valor. En el ejemplo que poníamos más arriba, el valor de la fuerza de trabajo puesta en acción durante 12 horas es de 3 chelines, valor para cuya producción necesita 6 horas. En cambio, su producto de valor son 6 chelines, puesto que funciona durante 12 horas al

cabo del día y su producto de valor no depende de lo que ella valga, sino de lo que dure en función. Por donde llegamos al resultado, poco satisfactorio a primera vista, de que un trabajo que arroja un valor de 6 chelines posee un valor de 3.7

Observemos además que el valor de 3 chelines en que se traduce la *parte retribuida de la jornada de trabajo, es decir, un trabajo de 6 horas,* se presenta como el valor o *precio de la jornada total de trabajo de 12 horas,* en la que se contienen 6

horas de trabajo *no retribuido. Como se ve, la forma del salario borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y trabajo excedente, en trabajo pagado y trabajo no retribuido.* Aquí, todo el trabajo *aparece* como si fuese trabajo retribuido. En el *trabajo feudal,* se distinguían en el tiempo y en el espacio, de un modo tangible, el trabajo que el siervo realizaba para sí, y el trabajo forzado que rendía para el señor del suelo. En el *trabajo de los esclavos,* hasta la

parte de la jornada en que el esclavo no hacia más que reponer el valor de lo que consumía para vivir y en que por tanto trabajaba para si, se presentaba exteriormente como trabajo realizado para su dueño. Todo el trabajo del esclavo parecía trabajo no retribuidos. Con el *trabajo asalariado* ocurre lo contrario: aquí, hasta el trabajo excedente o trabajo no retribuido parece pagado. Allí, el régimen de propiedad oculta el *tiempo que el esclavo trabaja para sí mismo;* aquí, el régimen del dinero esconde el *tiempo que trabaja gratis el obrero asalariado.*

Júzguese, pues, de la importancia decisiva que tiene la transformación del valor y precio de la fuerza de trabajo en el *salario,* es decir, en el valor y precio del trabajo mismo. En esta *forma exterior de manifestarse, que* oculta y hace invisible la realidad, invirtiéndola, se basan todas las ideas jurídicas del obrero y del capitalista, todas las mistificaciones del régimen capitalista de producción, todas sus ilusiones librecambistas, todas las frases apologéticas de la economía vulgar.

Aunque la historia universal necesite mucho tiempo para descubrir el *secreto del salario,* nada más fácil de comprender que la necesidad, la razón de ser de esta *forma exterior.*

A simple vista, el intercambio de capital y trabajo se desenvuelve igual que la compra y la venta de cualquier otra mercancía. El comprador entrega una determinada suma de dinero, el vendedor un artículo de otra clase. La conciencia jurídica reconoce, a lo sumo, una diferencia material, que se expresa en las fórmulas jurídicamente equivalentes de *do ut des, do ut facias, facio ut des y facio ut facias*. (109)

Además, como el valor de cambio y el valor de uso son *de por sí magnitudes inconmensurables*, la expresión de "valor del trabajo", "precio del trabajo", no es más ni menos irracional que la de "valor del algodón" o "precio del algodón". Añádase a esto que al obrero se le paga después de ejecutar su trabajo. En su función de medio de pago, el dinero *realiza*, después, el valor o precio del artículo entregado, es decir, en este caso concreto, el valor o precio del trabajo vendido. Finalmente, el

"valor de uso" que el obrero entrega al capitalista no es realmente la fuerza de trabajo, sino su función, un determinado trabajo útil: trabajo de sastrería, de zapatería, de hilado, etc. El hecho de que *este mismo trabajo*, considerado en otro aspecto, sea un elemento general *creador de valor*, condición que lo distingue de todas las demás mercancías, no está al alcance de la conciencia vulgar.

Situémonos, en el punto de vista del obrero que por 12 horas de trabajo percibe, por ejemplo, el producto de valor de 6

horas de trabajo, digamos 3 chelines: *para él, su trabajo de 12 horas* es, en realidad, el *medio adquisitivo de los 3 chelines.*

El valor de su fuerza de trabajo podrá variar con el valor de sus medios habituales de vida, subiendo de 3 a 4 chelines o bajando de 3 chelines a 2, como puede también ocurrir que, aun permaneciendo invariable el valor de su fuerza de trabajo, el precio de ésta suba a 4 chelines o baje o 2, al variar el juego de la oferta y la demanda; pero, por mucho que varíe su precio o su valor, *arroja siempre 12 horas de trabajo.* Por tanto, todos los cambios operados en la magnitud del equivalente que recibe se le representan, lógicamente, como cambios operados respecto al valor o precio de sus 12 horas de trabajo.

Esta circunstancia llevó, por el contrarío, a Adam Smith, que veía en la jornada de trabajo una *magnitud constante,* 9 a afirmar que *el valor del trabajo era constante* por mucho que variase el valor de los medios de vida y que, por tanto, la misma jornada de trabajo podía traducirse para el obrero en una cantidad de dinero mayor o menor.

En cambio, si nos fijamos en el capitalista, vemos que lo que quiere es obtener mucho trabajo por la menor cantidad posible de dinero. Por tanto, prácticamente, al capitalista sólo le interesa la *diferencia* entre el precio de la fuerza de trabajo y el valor creado por la función de ésta. Pero como él procura comprar *todas las mercancías* lo más baratas que puede, cree que su ganancia proviene siempre de esta sencilla malicia, es decir, del hecho de comprar las cosas por menos de lo que valen y de venderlas por más de su valor. No cae en la cuenta de que sí realmente existiese algo como el *valor del trabajo* y, al adquirirlo, pagase efectivamente este valor, el capital no existiría, ni su dinero podría, por tanto, convertirse en capital.

Además, el *verdadero movimiento de los salarios* presenta fenómenos que a primera vista parecen demostrar que lo que se paga no es el *valor de la fuerza de trabajo,* sino el valor de su función, *el trabajo mismo.* Estos fenómenos pueden clasificarse en dos grandes grupos. *Primero:* casos en que el salario cambia al cambiar la duración de la jornada de trabajo.

Podría pensarse perfectamente que no se paga el valor de la máquina, sino el de su funcionamiento, ya que cuesta más alquilar una máquina por una semana que por un día. *Segundo:* las diferencias individuales en los salarios de distintos obreros que ejecutan la misma función. Estas diferencias individuales se presentan también, aunque sin dar margen a

ilusiones, en el sistema de la esclavitud, en el que, franca y sinceramente, sin ambages, se vende *la propia fuerza de trabajo.* Lo que ocurre es que en el sistema de la esclavitud las ventajas de la fuerza de trabajo superior al nivel medio o el quebranto de la que no alcanza este nivel, favorecen o perjudican al propietario del esclavo, mientras que en el sistema del trabajo asalariado redundan en favor o en perjuicio del propio obrero, ya que en un caso es él mismo quien vende su fuerza de trabajo, mientras que en el otro caso la vende un tercero.

Por lo demás, la *forma exterior* "valor y precio del trabajo o *salario"*, a diferencia de la *realidad sustancial* que en ella se *exterioriza*, o sea, el valor y el precio de la fuerza de trabajo, está sujeta a la misma ley que *todas las formas exteriores y su* fondo oculto. Las primeras se reproducen de un modo directo y espontáneo, como *formas discursivas* que se desarrollasen por su cuenta; el segundo es la ciencia quien ha de *descubrirlo.* La economía política clásica tocó casi a la verdadera realidad, pero sin llegar a *formularla de un modo consciente.* Para esto, hubiera tenido que desprenderse de su piel burguesa.

Pie de pagina capítulo XVII

1 Ricardo es lo suficientemente ingenioso para rehuir la dificultad que a primera vista se interpone ante su teoría, a saber: que el valor depende de la cantidad de trabajo invertido en la producción. Interpretado estrictamente este principio, resultaría que *el valor del trabajo depende de la cantidad de trabajo desplegado para su producción*, lo que es, indudablemente, un contrasentido . Por eso Ricardo, con un giro hábil, hace que el valor del trabajo dependa de la cantidad de trabajo necesaria para producir el salario: afirma, para decirlo en sus mismos términos, que el valor del trabajo se debe tasar por la cantidad de trabajo necesaria para producir el salario, queriendo con ello aludir a la cantidad de trabajo que se necesita para producir el dinero o las mercancías que el obrero percibe. Con la misma razón podría decirse que el valor del paño no se tasa por la cantidad de trabajo invertida en su producción. sino por la cantidad de trabajo invertida en producir la plata que se entrega a cambio del paño. (*A Critical Dissertation on the Nature etc. of Value*, pp. 5 0 y 5 1 .*)* 2 "Aunque se diga que el trabajo es una *mercancía*, no puede confundirse con esas mercancías que se producen para cambiarlas y se lanzan al mercado, donde se cambian en las proporciones correspondientes por otras mercancías que en él se encuentran: el trabajo se crea en el momento mismo en que acude al mercado; más aún. acude al mercado antes de *crearse." (Observations on some verbal disputes*, etc., pp. 75 y 76.)

3 "Si consideramos el trabajo como una mercancía y el capital. o sea, el producto del trabajo, como otra mercancía. y si los valores de ambas responden a cantidades iguales de trabajo. resultará que cambiaremos una cantidad dada de trabajo... por una cantidad equivalente de capital,

engendrada por una cantidad igual de trabajo: cambiaríamos el *trabajo pretérito*... por

la misma suma que el trabajo *actual.* Pero el valor del trabajo, considerado en relación con otras mercancías... no se determina por *cantidades iguales de trabajo"* (E. G. Wakefield, en su edición de A. Smith, *Wealth of Nations.* Londres, 1836, I, p. 231, Nota.)

4. "Se debería convenir [¡Una nueva edición del "Contrato Social"!] que siempre que se cambie *trabajo realizado por trabajo a realizar, éste* [es decir, el capitalista] habría de percibir un valor mayor que aquel [el obrero]." (Sismonde de Sismondi, *De la Richiesse Commerciale,* Ginebra, 1803, I. p.37)

5. "El trabajo, medida exclusiva del valor... fuente de toda riqueza, *No es una mercancía*. (Th. Hodgskin, *Popular Political Economyc,* p. 188.)

6. No se puede decir sin revelar la impotencia del análisis. que estas expresiones sean simplemente una "licencia poética".

Por esto, comentando la frase de Proudhon: Slise atribuye al trabajo valor no es como verdadera mercancía, sino en atención a los valores que se cree potencialmente contenidos en ella. El *valor del trabajo es una expresión metafórica, e* tc.", he observado yo: "En la mercancía trabajo, que es una espantosa realidad, sólo ve este autor un giro gramatical.

Según esto, la sociedad actual, basada en la mercancía trabajo, estaría cimentada sobre una licencia poética, sobre una frase metafórica, Si la sociedad quiere acabar con todas las injusticias contra las que tanto se debate, ya lo sabe: no tiene más que

acabar con todas las expresiones malsonantes, cambiar el lenguaje y dirigirse con este fin a la Academia. para que ésta redacte una nueva edición de su diccionario." (C. Marx, *Misére de la Philosophie*, pp. 34 y 35.) Más cómodo es todavía, naturalmente, no atribuir ningún sentido a la palabra valor, lo que permite incluir en esta categoría. sin escrúpulo alguno, todo lo imaginable. Así hace, por ejemplo, J. B. Say: ¿Qué es "valor (valeur) ? *Respuesta*: "Lo que una cosa vale.- ¿Y

"precio"? *Respuesta*: "El valor de una cosa expresado en dinero." ¿Por qué "el trabajo de la tierra... tiene un *valor*? Porque se le asigna "*un precio*". Por tanto, valor es lo que una cosa vale y la tierra tiene un "valor" *porque se* "expresa" su valor

"en dinero". Es. como se ve. un método muy sencillo para explicarse el cómo y el por qué de las cosas.

7 Cfr. mi obra *Contribución a la Crítica* de *la Economía Política,* p.40, donde apunto que, analizando el capital, se plantea el problema de saber "cómo la producción. sobre la base del valor de cambio determinado por el simple tiempo de trabajo.

conduce al resultado de que el valor de cambio del trabajo es siempre inferior al valor de cambio de su producto".

8 *El Morning Star,* órgano librecambista de Londres, candoroso hasta la necedad. no se cansaba de repetir durante la guerra norteamericana de Secesión, dando rienda suelta a su indignación moral. que los negros de los "Estados confederados"

trabajaban completamente de *balde.* Habría que haberle invitado a comparar el costo diario de entretenimiento de cualquiera de estos negros con el de un obrero libre del *East End* de Londres, por ejemplo.

9 Este autor sólo alude de pasada a las variaciones de la jornada de trabajo al hablar del salario por piezas.

CAPÍTULO XVIII

EL SALARIO POR TIEMPO

Por su parte, el *salario* presenta formas *muy variadas,* aunque, en su brutal parcialidad por la materia, los compendios de economía procuren ocultar toda diferencia en cuanto a la forma. El estudio de todas estas formas incumbe a la teoría especial del salario y estaría fuera de lugar en esta obra. Aquí, nos limitaremos a exponer brevemente las dos formas fundamentales y predominantes del salario.

Como se recordará, la fuerza de trabajo se vende siempre *por un determinado tiempo.* Por tanto, la forma transfigurada en que se presenta *diariamente* el valor diario, semanal, etc., de la, fuerza de trabajo es el *del "salario por tiempo",* es decir, por días, etc.

Ante todo, hay que observar que las leyes sobre el cambio de magnitudes del precio de la fuerza de trabajo y la plusvalía, expuestas en el capítulo XV, se convierten, mediante simples cambios de forma, en *leyes del salario.* La diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y la *masa de medios de vida* en que se invierte este valor, se presenta también aquí como diferencia entre el salario *nominal* y el salario *real.* Sería inútil repetir a propósito de las formas o manifestaciones exteriores lo que hubimos de exponer ya al hablar de la forma sustancial. Nos limitaremos, por tanto, a destacar unos cuantos puntos característicos del *salario.*

La suma de dinero1 que el obrero percibe por su trabajo diario, semanal, etc., forma la *cuantía* de su salario *nominal, o* sea, del salario *calculado sin arreglo al valor.* Pero es evidente que, según la duración de la jornada de trabajo, y, por tanto, según la *cantidad de trabajo* diariamente suministrada por él, el mismo jornal diario, semanal, etc., puede representar un *precio del trabajo* muy diverso, es decir, cantidades de dinero muy distintas *para la misma cantidad de trabajo.* 2 Por tanto, en el salario por tiempo hay que distinguir entre la *cuantía total del salario* por días, por semanas, etc., y el *precio del trabajo.* Ahora bien, ¿cómo encontrar este precio, es decir, el *valor en dinero de una determinada cantidad de trabajo? El precio* medio del trabajo se fija *dividiendo el valor diario medio de la fuerza de trabajo entre el número de horas de la jornada de trabajo media.* Así, por ejemplo, sí el valor de un día de fuerza de trabajo son 3 chelines, producto de valor de 6

horas de trabajo, y la jornada de trabajo consta de 12 horas, el precio de una hora de trabajo será 3 chelines/12 =3 peniques.

El precio de la hora *de trabajo, al* que se 12 llega mediante esta fórmula, *sirve de criterio de unidad* para *medir* el precio *del trabajo.*

Tenemos, pues, que el salario por días, por semanas, etc., puede seguir siendo el *mismo,* aunque el precio *del trabajo descienda constantemente. Así* por ejemplo, si la jornada normal de trabajo era de 10 horas y el valor de un día

de fuerza de trabajo representaba 3 chelines, el precio de la hora de trabajo ascendería a 33/5 peniques; al implantarse la jornada de 12

horas, baja a 3 peniques, y a 23/5 peniques si la jornada impuesta es de 15 horas. No obstante, el salario por días o por semanas puede aumentar aun permaneciendo *constante* e incluso *descendiendo el* precio del trabajo. Así por ejemplo, si la Jornada de trabajo era de 10 horas y el valor de un día de fuerza de trabajo 3 chelines, el precio de una hora de trabajo sería, como sabemos, 3 3/5 peniques. Sí el obrero, al aumentar el que hacer y sin que el precio del trabajo se altere, trabaja 12

horas, su jornal aumentará hasta 3 chelines y 71/5 peniques sin variación en el precio del trabajo. Y a idéntico resultado se llegaría sí, en vez de la magnitud extensiva del trabajo, aumentase su magnitud intensiva.3 Por tanto, puede ocurrir que el alza del salario nominal por días o por semanas vaya acompañada del estacionamiento o la baja del precio del trabajo. Otro tanto podemos decir de las rentas de la familia obrera, tan pronto como a la cantidad de trabajo rendida por el cabeza de familia viene a sumarse el trabajo de otros miembros de ella. Como se ve, hay métodos que permiten rebajar el precio del trabajo *sin* reducir el salario nominal por días o por semanas.4

Como ley general, se sigue de aquí que, *dada la cantidad del* trabajo diario, *semanal, etc., el* jornal diario o semanal depende. del *precio del trabajo, que* a su vez varía con el valor de la fuerza del trabajo o con las desviaciones entre su

precio y su valor. Por el contrario, *dado el precio del trabajo, el* jornal diario o *semanal depende de la cantidad del trabajo rendido por días o por semanas*.

La unidad de medida del salario por tiempo, o sea, el precio de la hora de trabajo, es el resultado de la división del valor de un día de fuerza de trabajo por el número de horas de la jornada de trabajo normal. Supongamos que ésta sea de 12 horas, el valor de un día de fuerza de trabajo 3 chelines y el producto de valor 6 horas de trabajo. En estas condiciones, el precio de la hora de trabajo serán 3 peniques y su producto de valor 6 peniques. Ahora bien: sí el obrero trabaja menos de 12 horas al día (o menos de 6 días a la

semana), si por ejemplo sólo trabaja 6 u 8 horas en la jornada, sólo percibirá, suponiendo que se mantenga *este* precio del trabajo, 2 o 1l/2 chelines de jornal.5 Como, según el supuesto de que partimos, tiene que trabajar por término medio 6 horas *diarias* para producir un salario equivalente al valor de su fuerza de trabajo, y como, siempre según nuestro supuesto, de cada hora que trabaja media lo hace para sí y medía para el capitalista, es evidente que no podrá arrancar el *producto del* valor *de* 6 horas *trabajando menos* de *12*. Más arriba pudimos comprobar las consecuencias funestas de] exceso de trabajo; aquí, se pone al desnudo la raíz de las penalidades que supone para el obrero el *trabajar menos* de lo normal. Si el *salario por horas* se fija de tal modo que el capitalista no se comprometa a pagar al obrero el jornal de un día o de una semana, sino solamente el de las horas que trabaje, es decir, el de las horas que le ponga a trabajar según su capricho, podrá ocurrir que le tenga trabajando *menos tiempo* del que se toma como base originaria para calcular el salario por horas o la unidad de medida del precio del trabajo. Y como esta unidad de medida se determina por la relación valor de un día de fuerza de trabajo

---

jornada de trabajo de un determinado número de horas

pierde, naturalmente, toda razón de ser, a partir del momento en que la jornada de trabajo deje de contar un determinado número de horas. Queda rota la trabazón entre el trabajo pagado y el trabajo no retribuido. El capitalista puede ahora exprimir al obrero una determinada cantidad de plus–trabajo sin concederle el tiempo de trabajo necesario para su sustento.

Puede destruir todo ritmo regular del trabajo y hacer que el trabajo más abrumador alterne, conforme a su comodidad, su capricho o su interés momentáneo con la desocupación relativa o absoluta. Puede, bajo pretexto de abonar el “precio normal del trabajo”, alargar la jornada de trabajo en proporciones anormales, sin darle al obrero la adecuada compensación. De aquí la rebelión, absolutamente racional, de los obreros del ramo de construcción de Londres (1660) contra la tentativa capitalista de imponerles el sistema de salario por horas. La limitación *legal de la jornada de trabajo* pone coto a estos abusos, aunque no, naturalmente, al paro parcial que brota de la concurrencia de la maquinaria, de los cambios en cuanto a la calidad de

los obreros empleados y de las crisis parciales y generales.

Al aumentar el salario diario o semanal puede ocurrir que el *precio del* trabajo permanezca nominalmente constante y que, sin embargo, su nivel nominal baje. Así acontece siempre que, no alterándose el precio del trabajo o de la hora de trabajo, la jornada de trabajo se prolonga, rebasando su duración normal. Si en el quebrado

valor diario de la fuerza de trabajo

———————————————

jornada de trabajo

el denominador aumenta, aumentará todavía más el numerador. El valor de la fuerza de trabajo, su desgaste, aumenta al aumentar el tiempo durante el cual funciona y en proporción mayor que éste. Por eso, en muchas ramas industriales en las que impera el régimen del *salario por* tiempo sin que la ley limite la jornada de trabajo, se ha creado por impulso natural la costumbre de no considerar como normal la jornada de trabajo a partir de un cierto límite, por ejemplo diez horas (“normal working clay”, “the day's work”, “the regular hours of work”). Rebasado este límite, el tiempo de trabajo se considera tiempo extra (overtime) y tomando la hora como unidad de medida, se le paga al obrero por una tarifa superior (extrapay), aunque en proporción ridículamente pequeña, por lo general.”6 Así ocurría, por ejemplo, en la manufactura de estampados de alfombras antes de aplicársele últimamente la ley fabril. “Trabajábamos sin guardar descanso para comer; la *jornada diaria de 10 horas y media* se terminaba a las 4 y media de la tarde; el resto eran *horas* extraordinarias. Estas no terminaban casi nunca hasta las 8 de la noche, y todo *el* año trabajábamos horas extraordinarias” (declaración de Mr. Smith en *Child.*

E mpl. Comm. I *Rep.*, p. 125). El incremento del precio del trabajo al prolongarse la jornada por encima de cierto límite normal presenta en diversas ramas industriales inglesas la modalidad de que el bajo tipo de cotización del trabajo durante la llamada jornada normal obliga al obrero a trabajar las horas extraordinarias, mejor pagadas, si quiere obtener un salario remunerador.7

La limitación legal de la jornada de trabajo pone coto a estos excesos.8

Todo el mundo sabe que, cuanto mayor es la jornada de trabajo en una rama industrial, más bajos son los salarios.9 El inspector fabril A. Redgrave ilustra este hecho trazando un resumen comparativo del período de 20 años que va desde 1839

a 1859, por el que se ve cómo en las fábricas sometidas a la ley de las diez horas el salario, tiende a subir, descendiendo por el contrario en aquellas en que se trabaja de 14 a 15 horas diarias.10

De la ley según la cual "*dado el precio del trabajo,* el salario diario o semanal depende de la *cantidad* de trabajo rendido", se sigue, ante todo, que, cuanto menor sea el precio del trabajo mayor deberá ser la cantidad de trabajo suministrado y más larga la jornada de trabajo, si el obrero quiere percibir un salario medio suficiente para no morirse de hambre. Aquí el bajo nivel del precio de trabajos sirve de acicate para prolongar la jornada.11

A su vez, la prolongación de la jornada de trabajo determina un descenso en el precio de este, y por tanto en el salario diario o semanal del obrero.

La determinación del precio del trabajo por la fórmula

valor de un día de fuerza de trabajo

_____

jornada de trabajo de un determinado número de horas

indica que la simple prolongación de la jornada de trabajo hace bajar el precio de este si no media alguna compensación.

Pero los mismos factores que permiten al capitalista prolongar a la larga la jornada de trabajo, le permitan primero, y luego, a la postre, le obligan a reducir también nominalmente el precio del trabajo hasta hacer bajar el precio total del número de horas aumentadas, y por tanto el salario diario o semanal. Aquí nos referimos solamente a dos factores. Si un obrero realiza el trabajo de un obrero y medio o de dos obreros, la afluencia de trabajo aumentará,

aunque la afluencia de las fuerzas de trabajo que se encuentra en el mercado permanezca constante. Esta competencia entre los obreros permite al capitalista reducir el precio del trabajo; y a su vez, la reducción de este le permite prolongar todavía más la jornada.12 Pero este poder de disposición sobre una cantidad anormal de *trabajo no retribuido* –anormal, porque rebasa el nivel social medio– pronto se convertirá en *motivo de competencia entre los propios capitalistas.* Una *parte del precio de la mercancía* esta formada por el *precio del trabajo.* La parte no retribuida del *precio del trabajo* no necesita figurar en el precio de la mercancía, *pudiendo* serle regalada al comprador. Tal es el primer paso que impulsa a dar la concurrencia. El segundo paso impuesto por esta consiste en desglosar también del *precio de venta de la mercancía una parte* por lo menos de la *plusvalía normal* conseguida mediante la prolongación de la jornada de trabajo de este modo, se va formando, primero esporádicamente y luego de un modo cada vez más estable, un precio anormalmente bajo de venta de la mercancía, que, si en un principio era el fruto de los salarios raquíticos y de las jornadas excesivas, acaba por convertirse en base constante de estos fenómenos.

Nos limitamos a señalar estos hechos, pues el análisis de la concurrencia no es de este lugar. Pero escuchemos por un momento al propio capitalista. “En Birmingham, la concurrencia entablada entre los maestros es tan grande, que alguno de nosotros nos vemos obligados a hacer como patronos lo que en otras circunstancias nos avergonzaríamos de hacer; y sin embargo, no se saca más dinero (and yet no more money in made), sino que todas las ventajas se las lleva el público.”13

Recuérdese las dos clases de *panaderos de Londres*, uno de las cuales vende el pan por todo su precio (“fullpriced” bakers), mientras que la otra lo vende por *menos* de su precio normal (“underpriced” o “underseller”). Los primeros denuncian a sus competidores ante la Comisión parlamentaria de identificación: “Sólo pueden defenderse engañando al público (falsificando la mercancía) y arrancando a sus obreros 18 horas de trabajo por el salario equivalente a 12... *el trabajo no retribuido (the unpaid labour)* del obrero es el medio del que se valen para mantener la concurrencia... La competencia entablada entre los maestros panaderos es la causa de las dificultades con que se tropieza para suprimir el trabajo nocturno. Los vendedores a la

baja, que dan su pan por un precio inferior al precio de costo, precio que oscila con el precio de la harina, se resarcen de la perdida estrujando a sus obreros más trabajo. Si yo solo hago trabajar a mis hombres 12 horas y el vecino le saca 18 o 20, forzosamente tiene que derrocarme en el precio de venta. Esta maniobra se acabaría si los obreros pudiesen exigir que se les abonasen las *horas extraordinarias*... Una gran parte de los obreros que trabajan en estas panaderías son extranjeros, muchachos y otras personas dispuestas a trabajar por cualquier salario, sea el que fuere" 14

Estas lamentaciones jeremíacas son interesantes entre otras cosas, porque revelan como el cerebro capitalista *solo acusa el reflejo de las condiciones de producción. El* capitalista ignora que el *precio normal del trabajo envuelve* también una determinada cantidad de trabajo no retribuido, y que precisamente este trabajo no retribuido es la fuente *normal* de la que proviene su ganancia. Para él, la categoría del tiempo de trabajo excedente no existe, pues aparece confundida en la jornada normal de trabajo que cree pagar con el salario. Lo que si existe para él son las *horas extraordinarias,* la prolongación de la jornada de trabajo, rebasando el límite que corresponde al precio normal M trabajo. Frente a sus competidores que venden la mercancía por *menos de lo que vale* exige incluso que estas horas extraordinarias se paguen aparte (extra pay). Tampoco sabe que este pago extraordinario envuelve también *trabajo no retribuido,* ni más ni menos que el precio de la hora normal de trabajo. Así por ejemplo, el precio de una hora de una jornada de trabajo de 12 son 3 peniques, valor producido en media hora de trabajo, mientras que el precio de la hora extraordinaria son 4 peniques, supongamos, valor que se produce en 3/3 de hora de trabajo. Es decir, que en el primer caso el capitalista se embolsa gratuitamente la mitad de cada hora de trabajo y en el segundo caso la tercera parte.

Notas al pie capítulo XVIII

1 Aquí partirnos siempre del valor del dinero como un valor constante .

2 " El precio del trabajo es la suma abonada por una determinada cantidad de trabajo ." *(* Sir Edward West, Price of Corn and Wages of Labour , Londres. 1826, p. 67 *.) West es autor de una obra anónima que hace época en la historia de la economía política, el Essay on the Applícation of Capital to Land. By a Fellow of Univ. College Oxford,* Londres, 1815

3 “Los salarios dependen del precio del trabajo y de la cantidad de trabajo realizado... La elevación de los salarios no implica necesariamente un alza en el precio del trabajo. Trabajando más tiempo y con mayor intensidad, puede ocurrir que los salarios aumenten considerablemente sin que, a pesar de ello, el precio del trabajo varíe.” (West. ob. c., pp. 6 7. 6 8 y 112.) Por lo demás, este autor. despacha con unos cuantos tópicos banales la cuestión fundamental que el la de cómo se determina el “precio del trabajo”

4 El más fanático representante de la burguesía industrial del siglo *XVIII* el autor de Essay on *Trade a* nd Commerce, tantas veces citado en esta obra. advierte sinceramente esto, aunque lo exponga de un modo confuso: “Es la cantidad de trabajo y no su precio [es decir, el salario nominal por días o por semanas] lo que se determina por el precio de los medios de vida y otros artículos de primera necesidad: al descender considerablemente el precio de los artículos de primera necesidad, desciende en la misma proporción la cantidad de trabajo. Los fabricantes saben que hay distintas maneras de aumentar o disminuir el precio del *trabajo sin* tocar a su cuanta nominal (ob. c., pp. 48 y 61). En Three Lectures on the Rate of Wages.

Londres. 1830. en la que N. W. Senior utiliza la obra de West sin citarla, se dice: “El obrero está interesado primordialmente en la *cuantía del salario”* (p. 14 [15). Es decir, el obrero está primordialmente interesado en lo que *recibe*, *en* la cuantía nominal salario, pero no en lo que *da*, es decir, en la cantidad de trabajo que rinde.

5 Los efectos de esta disminución *anorma* l de trabajo son radicalmente distintos de los de una reducción general de la jornada de trabajo impuesta por la ley. La primera no tiene nada que ver con la duración absoluta de la jornada de trabajo y puede darse lo mismo si la jornada de trabajo dura 15 horas que si dura 6. El precio normal de¡ trabajo se calcula, en el primer caso. sobre la base de que el obrero trabaje 15 horas: en el segundo caso, se parte del supuesto de que trabaje por tér-

mino medio 6 horas al día. Por tanto, los efectos son los mismos, aunque en el primer caso sólo trabaje 71/2 horas y en el segundo caso 3.

6 “La tarifa de pago de las horas extraordinarias [en la manufactura puntillera es tan baja, 1/2 penique, etc. por hora, que contrasta dolorosamente con el

gigantesco quebranto que estas horas extraordinarias de trabajo imponen a la salud y a las energías del obrero... Además, el obrero invierte casi siempre el pequeño ingreso extraordinario obtenido de este modo en adquirir artículos para reponer sus fuerzas." *child. Empl. Comm.* II Rep., p. XVI, núm. 117.) La jornada normal de trabajo representa aquí una *fracción* de la jornada de trabajo real, que suele ser durante todo el año más larga que la primera.

7 Es, por ejemplo, el caso de las lavanderías escocesas. "En algunas comarcas de Escocia, esta industria (antes de la implantación de la ley fabril de 1862) se explotaba con arreglo al sistema de las horas extraordinarias, considerándose como jornada normal de trabajo la de 10 horas. Por estas 10 horas de trabajo, el hombre percibía 1 chelín y 2 peniques. Pero a esto había que añadir las 3 o 4 horas extraordinarias por día, que se le pagaban a 3 peniques la hora. Resultado de este sistema era que los que sólo trabajaban la jornada normal no ganaban más que 8 chelines semanales. No trabajando las horas extraordinarias, no ganaban para vivir." (*Reports of Insp. of Fact*. 30th April 1863, p. 10.) El 'Jornal extra por las horas extraordinarias es una tentación a que los obreros no pueden por menos de sucumbir". (*Rep. of Insp. of Fact*. 30th April 1848. p. 5.) "Las encuadernaciones de la City de Londres emplean a muchísimas muchachas de 14 a 15 años, firmando con ellas un contrato de aprendizaje, que señala determinadas horas de trabajo. No obstante, en la semana final de cada mes estas muchachas trabajan hasta las 10, las 11, las 12 y la 1 de la noche, mezcladas con los obreros Mayores, en un revoltijo muy dudoso. Los maestros las tientan (tempt), ofreciéndoles un jornal extraordinario y dinero para una buena cena

'en cualquiera de las tabernas vecinas'. Claro está que la gran licenciosidad en la que producen estos "young inimortals"

(Child. Empl. Comm. V Rep., p. 44, núm. 191) encuentra su compensación en el hecho de que entre los libros que encuadernan figuren no pocas Biblias y libros de devoción."

8 Véanse los *Reports of Insp. of Fact*. 30th *April* 1863. Los obreros del ramo de la construcción de Londres, declaraban durante la gran huelga y el *lock out* de 1860, enjuiciando muy certeramente la realidad, que sólo aceptarían el salario por horas con dos condiciones: primera, que, además de fijar el precio de la hora de trabajo se señalase una jornada normal de 9

y 10 horas, debiendo el precio de la hora de trabajo de la jornada de 10 horas ser mayor que la de la jornada de 9; segunda, que cada hora que excediese de la jornada normal se pagase como hora extraordinaria, con arreglo a una tarifa progresiva.

9 “Es, además, un hecho muy digno de ser notado, que allí donde rige como norma una larga jornada de trabajo, los salarios son reducidos.-“*(Rep. of Insp. of Fact*. 31st Oct. 1863, p. 9.) “El trabajo del obrero que gana lo estrictamente necesario para no morirse de hambre (the scanty pittance), se alarga, por lo general, excesivamente.” (*Public Health, VI Rep*. 1863, p. 15.) 10 *Report of insp. of Fact. 30 th April 1860,* pp. 31 y 32.

11 Así por ejemplo los obreros manuales que fabrican agujas en Inglaterra, tienen que trabajar 15 horas diarias para conseguir un ridículo salario semanal, por lo bajo que se cotiza su trabajo. "Son muchas horas durante el día, debiendo trabajar brutalmente toda la jornada para sacar 11 peniques o 1 chelín, de los que hay que descontar, además, dos peniques y medio o tres para el desgaste de las herramientas, el combustible y los desperdicios del hierro." (*Child. Empl. Comm.* III, Rep., p.136, n.671.) Con la misma jornada de trabajo, las mujeres solo obtienen un salario semanal de 5 chelines. (L. *c.,* p.

137, n. 674.)

12 “Si un obrero fabril, por ejemplo, se negase a trabajar el número tradicional de horas por creerlo excesivo, se vería rápidamente desplazado por otro, dispuesto a trabajar cuantas horas fuesen precisas, y él se quedaría en la calle.” (*Reports of insp. of Fact. 31 st Oct. 1848.* Declaraciones, p. 39, n. 58).

13. Child. Empl. Comm. III Rep. Declaraciones, p. 66, n. 22.

14 *Report etc. relative to the Grievances complained by the journeymen bakers.* Londres, 1862, p. LII, y Declaraciones, nn. 479, 359, 27. Sin embargo, también los maestros que venden el pan por su precio íntegro obligan a sus obreros como

dijimos más arriba y como confiesa el propio Bennet, su portavoz, “a comenzar el trabajo a las 11 de la noche o antes, y a alargarlo hasta las 7 de la tarde del día siguiente” L. *c.*, p. 22)

CAPITULO XIX

EL SALARIO POR PIEZAS

El salario por piezas no es mas que la *forma transfigurada del salario por tiempo*, del mismo modo que éste, a su vez, no es más que la forma transfigurada del valor o precio de la fuerza de trabajo.

A primera vista, parece como si en el salario por piezas el *valor* de uso vendido por el obrero no fuese la función de su fuerza de trabajo, del *trabajo vivo*, sino el *trabajo ya materializado en el producto, y como* sí el precio de éste no se determinase, como el salario por tiempo, por el quebrado

$$\frac{\text{valor de un día de fuerza de trabajo}}{\text{jornada de trabajo de un determinado número de horas}}$$

sino por la *capacidad del rendimiento del productor*.1

Los que, fiándose de las apariencias, crean eso, tendrán forzosamente que flaquear en su creencia ante el hecho de que ambas formas de salario coexisten simultáneamente en las mismas ramas industriales. Así por ejemplo, “los cajistas de Londres trabajan generalmente a destajo, y el salario por tiempo es, entre ellos, una excepción. En cambio, en provincias el salario por tiempo es la regla, y la excepción el destajo. Los carpinteros de barcos del puerto de Londres cobran por piezas; en los demás puertos ingleses, por tiempo”.2 En los mismos talleres de talabartería de Londres, es corriente que a los obreros franceses se les pague a destajo, y a los ingleses por tiempo, aun siendo trabajos iguales. En las fábricas inglesas, en las que predomina con carácter general el destajo, hay ciertas funciones de trabajo que, por razones técnicas, quedan exentas de este régimen, retribuyéndose por tiempo. La coexistencia de estas dos formas de salario favorece las pillerías de los

patronos. “Una fábrica emplea a 400 hombres, la mitad de los cuales trabajan a destajo, estando por tanto directamente interesados en trabajar el mayor tiempo posible. Los otros 200 cobran por días, trabajan la misma jornada que los primeros pero sin cobrar las horas extraordinarias... El trabajo realizado por estos 200 hombres en media hora al cabo del día equivale al trabajo de una persona durante 50 horas o a las 5/6 del rendimiento semanal de trabajo de una persona, representando una ganancia palpable para el patrono.” *(Report of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1860,* p. 9.) “Las horas extraordinarias siguen imperando en gran extensión; y en la mayoría de los casos, acogiéndose a las garantías de clandestinidad e impunidad que concede la propia ley. En muchos de mis anteriores informes, he señalado... las iniquidades que se cometen con todos los obreros que no cobran *a destajo, sino por semanas.* ”3 Es evidente que la *diferencia de forma en cuanto al pago del salario* no altera para nada la naturaleza de éste, aunque una forma sea o pueda ser más favorable que la otra para el desarrollo de la producción capitalista.

Supongamos que la jornada normal de trabajo sea de 12 horas, 6 de ellas pagadas y 6 no retribuidas. Que su producto de valor sean 6 chelines, siendo por tanto 6 peniques el de cada hora de trabajo. Y finalmente que, según los datos de la experiencia, un obrero que trabaje con el grado medio de intensidad y destreza y que, por tanto, sólo invierta en la producción de un artículo el *tiempo socialmente necesario,* fabrique 24 piezas en 12 horas, sí se trata de unidades discretas, o 24 partes mensurables de un producto continuo. Según esto, el valor de las 24 piezas, descontando la parte de capital constante contenida en ellas, serán 6 chelines, saliendo a 3 peniques cada una. El obrero cobra 1/2 penique por pieza, ganando en las 12 horas 3 chelines. Y así como en el salario por unidades de tiempo tanto da decir que el obrero trabaja 6

horas para sí y 6 para el capitalista o que de cada hora trabaja media para él y media para el patrono, en el salario por piezas el decir que la mitad de cada pieza se le paga al obrero y la otra mitad se le arranca gratis, vale tanto como afirmar que el

precio de las 12 primeras piezas representa el valor de la fuerza de trabajo, y que las 12 piezas restantes encierran la plusvalía.

La forma del salario a destajo es tan *irracional* como la del salario por unidades de tiempo. Así, por ejemplo, aunque dos mercancías, después de descontar el valor de los medios de producción empleados en ellas, como producto de una hora de trabajo *valgan* 6 peniques, el obrero que las fabrica sólo obtiene por ellas, como *precio,* 3 peniques. El salario a destajo no expresa *directamente,* en realidad, ninguna proporción. El valor de cada pieza no se mide por el tiempo de trabajo materializado en ella, sino al revés: el trabajo invertido por el obrero se mide por el número, de las piezas que produce. En el salario por unidades de tiempo, el trabajo se mide por la duración directa de éste; en el destajo, por la cantidad de productos en que el trabajo se condensa durante un determinado tíempo.4 Por su parte, el precio del tiempo de trabajo se determina en último resultado por la expresión: *valor del trabajo de un día = valor de un día de fuerza de trabajo.* Como se ve, el salario por piezas no es más que una modalidad o forma distinta del salario por tiempo.

Examinemos ahora un poco más de cerca los rasgos característicos del salario a destajo.

La *calidad del trabajo* es fiscalizada directamente por la empresa, debiendo alcanzar el grado medio para que se abone integro el tipo de destajo. De este modo, el salario por piezas se convierte en una fuente copiosísima de deducciones de salario y fraudes por parte del capitalista.

Este sistema brinda al capitalista un rasero magnífico para medir la *intensidad del trabajo.* Aquí, sólo se considera como *tiempo de trabajo socialmente necesario* y se retribuye como tal aquel que se materializa en una determinada cantidad de mercancías, conocida de antemano y fijada por la experiencia. Por eso en los grandes talleres de sastrería de Londres una pieza determinada, un chaleco por ejemplo, se llama hora, media hora, etc., abonándose a razón de 6 peniques cada una. La práctica enseña cuál es el producto medio de una hora de trabajo. Tratándose de modas nuevas, de arreglos, etc., surgen disputas entre patrono y obrero acerca de sí una determinada pieza equivale a una hora, etc., de trabajo, hasta que la experiencia se encarga de fallar el pleito. Otro tanto acontece en los talleres de ebanistería de Londres, etc. A los obreros que no demuestran poseer el grado medio de capacidad de trabajo y que, por tanto, no rinden un

determinado *mínimo de obra,* se les despide.5

Como aquí la calidad y la intensidad del trabajo son controladas por la forma misma del salario, este hace inútil una parte de la *fiscalización del trabajo.* Por eso este régimen de salarios constituye la base del moderno *trabajo a domicilio,* que ya hemos estudiado, y de todo un sistema jerárquicamente graduado de explotación y opresión. Este sistema presenta dos formas fundamentales. De una parte, el destajo facilita la interposición de *parásitos* entre el capitalista y el obrero, con el régimen de *subarrendamiento del trabajo* (subletting of labour). La ganancia de los intermediarios se nutre exclusivamente 6

de la *diferencia* entre el precio del trabajo abonado por el capitalista y la *parte* que va a parar a manos del obrero. Este sistema tiene en Inglaterra un nombre muy elocuente: se le llama *Sweating–System* ("sistema del sudor"). De otra parte, el régimen de destajo permite al capitalista cerrar con el obrero principal –en las manufacturas con el jefe de un grupo obrero, en las minas con el picador, etc., en la fábrica con el obrero que maneja la máquina– un contrato a razón de tanto por pieza, a un precio que deja al obrero principal margen para contratar y pagar a sus obreros auxiliares. De este modo, la explotación de los obreros por el capital reviste la forma indirecta de la explotación de unos obreros por otros.7

Aceptado el destajo, el obrero se halla, por supuesto, personalmente interesado en desplegar su fuerza de trabajo con la mayor intensidad posible, lo que permite al capitalista elevar más fácilmente el *grado normal* de *intensidad del trabajos.* 8 El obrero se halla también personalmente interesado en que *la jornada de trabajo se prolongue,* pues con ello aumenta su salario diario o semanal.9 Se produce así la reacción que ya advertíamos en el salario por tiempo, aparte de que la prolongación de la jornada de trabajo, aunque el salario por piezas no varíe, implica de por si una disminución en cuanto al *precio* del *trabajo.*

En el salario por tiempo rige, salvo ligeras excepciones, *igual salario* para trabajos iguales. En cambio. en el destajo, aunque el precio del tiempo de trabajo se mida por una determinada cantidad de productos, el salario diario o semanal varía según la capacidad individual obrero: unos producen el mínimo estricto de producto durante un cierto plazo, otros la cantidad media,

otros rebasan ésta. Se dan, pues, grandes diferencias en cuanto a los ingresos reales obrero, según el

distinto grado de destreza, fuerza, energía, perseverancia, etc., de cada individuo.10 Esto no altera en nada, por supuesto, las relaciones generales que rigen entre el capital y el trabajo asalariado. En primer lugar, porque las diferencias individuales se compensan y contrabalancean en el régimen general de la fábrica, que en un determinado tiempo de trabajo arroja el producto medio; a su vez, la suma total de salarios abonada representa el salario medio de esta rama industrial. Y, en segundo lugar, porque la proporción entre el salario y la plusvalía permanece invariable, ya que al salario individual de cada obrero corresponde la masa de plusvalía que produce este obrero individual. El mayor margen de iniciativa que el destajo deja al individuo tiende, de una parte, a desarrollar la individualidad, y con ella el sentimiento de libertad, la independencia y el control personal del obrero, y, de otra parte, a espolear la *concurrencia de unos con otros y contra otros*. Su tendencia es, pues, hacer que los salarios individuales rebasen el nivel medio, pero haciendo con ello que este nivel baje. Por eso, allí donde había arraigado ya y se había impuesto como algo tradicional un determinado tipo de salario a destajo, haciéndose por tanto difícil *rebajarlo*, los patronos acudieron como recurso *excepcional* a la imposición violenta de los salarios por tiempo. Así se produjo, por ejemplo, como protesta contra esto, la gran huelga de los cinteros de Coventry en 1860.11 El salario a destajo es, finalmente, uno de los asideros principales en que se apoya el sistema de horas de trabajo que examinamos más arríba.12

De lo expuesto se deduce que el *salario por piezas* es la forma de salario que mejor cuadra al régimen capitalista de producción. Esta forma, aunque no es nueva, ni mucho menos –ya figura oficialmente, junto al salario por tiempo, en los estatutos obreros ingleses y franceses del siglo XIV–, no empieza a cobrar verdadero auge hasta el período manufacturero.

Durante los años de avance arrollador de la gran industria, sobre todo desde 1797 a 1815, sirve como resorte para prolongar la jornada de trabajo y reducir el salario. En los Libros azules titulados “Report and Evidence from the Select Committee on Petitions respecting the Corn Law” (legislatura parlamentaria de 1813–14) y “Reports from the Lords Committee, on the

state of the Growth, Commerce and Consumption of Grain, and all Laws relating thereto" (legislatura de 1814–15), se contienen materiales interesantísimos para estudiar el movimiento de los salarios durante este período. En estas publicaciones encontramos la prueba documental de la baja constante de salarios que se registra desde el comienzo de la guerra antijacobina. En el ramo textil, por ejemplo, los salarios bajaron en tal proporción, que a pesar de lo mucho que se prolongó la jornada, los jornales eran ahora más bajos que antes. "El salario real de un tejedor es hoy mucho menor que antes: la superioridad de este operario sobre el obrero vulgar, que antes era muy grande, ha desaparecido casi por completo.

En general, la diferencia entre los salarios de los obreros diestros y los de los obreros corrientes es en la actualidad mucho menor que en ninguna de las épocas anteriores."13 Cuán poco aprovechaban al proletariado del campo la intensificación y prolongación del trabajo que el salario por piezas llevaba aparejadas, lo demuestra el siguiente pasaje, tomado de una *defensa partidista de los terratenientes y los colonos:* "La mayor parte de las faenas agrícolas, con mucha diferencia, las ejecutan personas que trabajan *por días o a destajo.* Su salario semanal viene a representar unos 12 chelines; y, aunque se puede afirmar que, trabajando a *destajo* y muy acuciado, un jornalero llega a sacar 1 chelín y acaso 2 más que cobrando por semanas, si calculamos sus ingresos globales vemos que este superávit queda contrabalanceado al cabo del año con el tiempo que permanece parado... Además, se advertirá en términos generales, que los salarios de estos hombres guardan cierta proporción con el precio de los artículos de primera necesidad; *un hombre con dos niños se halla en condiciones de sostener a su familia sin recurrir al socorro parroquial*."14 Refiriéndose a los hechos publicados por el parlamento, Malthus escribía en aquel entonces: "Confieso que no veo con buenos ojos *lo mucho que se extiende el destajo*. Trabajar de un modo verdaderamente duro 12 o 14 horas al día durante épocas bastante largas, es demasiado para una criatura humana."15

En los talleres sometidos a la ley fabril, el destajo se convierte en norma general, pues aquí el capital sólo puede dilatar la jornada de trabajo intensivamente.16

Al cambiar el rendimiento del trabajo, la misma cantidad de productos

representa un tiempo de trabajo diferente. Otro tanto acontece con el salario, ya que éste no es más que la expresión en dinero de un determinado tiempo de trabajo. En nuestro ejemplo anterior, en 12 horas se producían 24 piezas, siendo el producto de valor de las 12 horas de trabajo 6 chelines, el valor de un día de fuerza de trabajo 3 chelines, el precio de la hora de trabajo 3 peniques y el salario abonado por cada pieza 1 penique y medio. Cada pieza absorbía media hora de trabajo. Ahora bien, si en la misma jornada de trabajo, al doblarse el rendimiento de éste, se pueden producir 48 piezas en vez de 24, sin que las demás circunstancias varíen, el salario descenderá de 1 y medio peniques a 3/4 de penique, puesto que ahora cada pieza sólo representará 1/4 de hora en vez de media hora de trabajo. 24 X 1 1/2 peniques = 3 chelines, lo mismo que 48 X 3/4 de penique = 3 chelines. Dicho en otros términos: el salario por piezas se reduce en la misma proporción en que aumenta el número de piezas producidas durante el mismo espacio de tiempo. Estos cambios de salario, aun cuando sean *puramente nominales*, provocan luchas constantes

entre el capitalista y los obreros. Unas veces, porque el obrero se deja engañar por la *apariencia* del destajo, creyendo que se le paga lo que produce y no la fuerza de trabajo, y se rebela contra una reducción de salario a la que no corresponde la reducción en el precio de venta de la mercancía. “Los obreros vigilan de cerca el precio de las materias primas y el de los géneros fabricados, pudiendo calcular con toda precisión lo que ganan sus patronos.”17 El capital rechaza, naturalmente, y con razón, estas pretensiones, nacidas de un craso error acerca de la naturaleza del trabajo asalariado.18 Los capitalistas ponen el grito en el cielo ante esta osadía que supone el imponer un tributo a los progresos de la industria y declaran en redondo que al obrero le tiene sin cuidado el mayor o menor rendimiento del trabajo.19

Notas al pie capítulo XIX.

1 “El sistema del destajo caracteriza una época en la historia del obrero; este sistema ocupa un lugar intermedio entre la posición del simple jornalero, supeditado a la voluntad de¡ capitalista, y la del obrero cooperativo (artisan), que en un porvenir no lejano promete aunar en su persona al capitalista y al obrero. Los obreros destajistas son, en realidad, sus propios maestros, aun

cuando trabajen con el capital de un patrono." (John Watts, *Trade Societies and Strikes. Machinery and Cooperative Societies. Manchester*, 1865 , pp. 52 s.) Cito esta obrilla, porque es un verdadero albañal en el que se encuentran revueltos todos los viejos y podridos lugares comunes apologéticos. Este señor Watts es el mismo que hace algunos años propagaba el owenismo, habiendo publicado en 1842 otro librejo titulado *Facts and Fictions of Political Economy*, en la cual, entre otras cosas, se declara la *propetty* como *robbery*. Pero él ya no se acuerda de esto.

2 T. J. Dunning, *Trades Unions and Strikes*, Londres, 1860, p. 22

3 Leonhard Horner, en *Reports of Insp. of Fact*. 30 th April 1859, pp. 8 y 9.

4 "De dos maneras puede medirse el salario: por la duración del trabajo o por su producto." (*Abrégé élementaire des príncipes de l'Economie politique* (110), París 1/90. p. 32.) Autor de esta obra anónima: C. Garnier.

5 "Se le entrega [al hilandero] una determinada cantidad de algodón y, al cabo de cierto tiempo, él debe entregar una determinada cantidad de hebra o hilado de un determinado espesor, pagándosele a razón de tanto la libra. Si su trabajo es de mala calidad, se le castiga: si la cantidad que entrega es menor de la que corresponde al tiempo señalado, se le despide y se le sustituye por otro obrero más diestro." (Ure, *Philosophie of Manufactures*, p. [316] 317.

6 "Cuando el producto del trabajo pasa por muchas manos y todas se quedan con una parte de la ganancia sin que trabaje más que la última, el jornal llega a manos de la obrera lamentablemente mutilado." *(Child. Empl. Comm. II Rep*., p. LXX, n. 434.)

7 Hasta un autor tan apologético como Watts observa: "Representaría un gran progreso en el sistema del destajo el que todos los obreros que trabajasen en una obra fuesen, en proporción a sus capacidades, copartícipes en el mismo contrato, en vez de haber *uno interesado en recargar de trabajo a sus compañeros para su propio lucro*." (Ob. c., p. 53.) Acerca de las villanías de este sistema, cfr. *Child. Empl. Comm. III Report*, p. 66, n. 22; p. 11. n. 124; p. XI, nn. 13, 53, 59, etc.

8 Este resultado espontáneo se procura estimular, además, por medios

artificiales. Así, por ejemplo, en el Engineering Trade de Londres se considera como un truco usual el "que el capitalista elija para jefe de un equipo a un hombre de fuerza y destreza superiores a lo normal. A este obrero se le paga trimestralmente o en otros plazos una prima de jornal, con el compromiso de hacer todo lo posible por espolear y excitar por todos los medios el celo de sus compañeros, a quienes sólo se les paga el salario normal..." Sin necesidad de más comentarios, quedan explicadas así las quejas de los capitalistas acerca de los tradeunions, a las que atribuyen la "paralización de la actividad y de la destreza y fuerza de trabajos superiores" ("*stinting* the action, superior skill and working power"). (Dunning, *Trades Unions and Strihes*, pp.

22 y 23.) El autor de esta obra, obrero él mismo y secretario de una tradeunion, sabía a qué atenerse. Pero, consúltese, por ejemplo, la "highly respectable" *Enciclopedia agronómica* de J. Ch. Morton, art. "Labourer", donde este método se recomienda como infalible a los arrendatarios.

9 "Todos los que trabajan a destajo... se benefician con que se rebasen los límites legales del trabajo. Esta propensión a trabajar horas extraordinarias se puede comprobar sobre todo en las mujeres que trabajan como tejedoras o devanadoras."

(Rep. of Insp. of Fact, 30th April 1858, p. 9.) "Este sistema del destajo, *tan ventajoso para el capitalista*... aspira directamente a animar a los jóvenes alfareros a que se maten trabajando durante los cuatro o cinco años en que se les paga por piezas, pero a un precio irrisorio. Es ésta una de las causas principales a que se debe la degeneración física de los alfareros," (*Child. Empl, Comm. I Rep.* , página XIII.)

10 "Allí donde el trabajo, en una industria, se paga según el número de *piezas* es decir, a destajo... pueden darse grandes diferencias *cuantitativas* entre los *salarios*... En cambio, en los jornales reina generalmente un *nivel igual*...que el patrono y los obreros reconocen como salario medio por la capacidad media de trabajo de los obreros de una industria.") Dunning , *Trades Unions and Strihes*, p. 17).

11 "El trabajo de los oficiales se cotiza por días o por piezas (à la journèe ou à la pièce ou à la pièce)... Los maestros saben, sobre poco más o menos, la

cantidad de obra que cada obrero puede ejecutar al cabo M día en cada *métier*, razón por la cual les pagan muchas veces a razón de la obra que entregan, de este modo, los oficiales, por la cuenta que les trae, trabajan todo lo que pueden, sin necesidad de que nadie les vigile." (Cantillo *n, Essai sur la Nature du Commerce en Général*, edición de Amsterdam, 1756, pp. 185 y 202. La primera edición de esta obra se publicó en 1755.) Cantillon, del que sacaron abundantes materiales Quesnay, Sir James Steuart y A. Smith, presenta ya aquí el salario por piezas como una simple variante del salario por tiempo. La edición francesa de la obra de Cantillon se anuncia, en el título, como traducción de la inglesa, pero ésta (*The Analysis oí Trade, Commerce, etc., by Philip Cantillon, late of the City of London, Merchant*) no sólo es de fecha posterior (1759). sino que por su contenido se ve que ha sido redactada más tarde. Así, por ejemplo, en la edición francesa no se menciona todavía a Hume, mientras que, por el contrario, en la inglesa apenas figura ya Petty. La edición inglesa, aun siendo menos importante teóricamente, contiene una serie de datos específicos sobre el comercio inglés, el comercio de lingotes, etc., que no figuran en el texto francés. Las palabras estampadas en el título de la edición inglesa, según las cuales la obra ha sido "taken chiefly from the Manuscript of a very ingenious Gentleman deceased, and adapted, etc." (111) debían de ser, por tanto, una simple ficción, muy corriente en aquella época.

12 "¡Cuántas veces hemos visto que en ciertos talleres se meten muchos más obreros de los necesarios para el trabajo!

Muchas veces se contratan obreros en la esperanza de conseguir un trabajo incierto todavía o incluso puramente imaginario: como *se les paga a destajo*, el patrono entiende que no arriesga nada, pues todo el tiempo *perdido* pesa sobre los hombros de los obreros parados." (H. Gregoir, *Les Typographes devant le Tribunal Correctionnel de Bruxelles, B* ruselas, 1865, p. 9.)

13 *Remarks on the Commercial Policy of Great Britain*, Londres. 1815, p. 48.

14 *A Defence on the Landowners and Farmers of Great Britain*, Londres. 1814. páginas 4 y 5.

15 *Malthus, Inquiry into the Nature and Progress of Rent.* Londres, 1815, [p. 49 n.].

16 “Los obreros a destajo representan probablemente las cuatro quintas partes de todos los obreros fabriles.” (*Reports of Insp. of Fact. for 30th April 1858*, página 9.)

17 H . Fawcett, *The Economic Position of the British Labourer*, Cambridge y Londres, 1865, p. 178 .

18 En el *Standard* de Londres, número de 26 de octubre de 1861 , aparece reseñado un proceso ventilado por la Casa John Bright et Co. ante los jueces de Rochdale. Se trata de una “denuncia judicial por intimidación contra los representantes del *sindicato de tejedores de alfombras.* Los socios Bright habían instalado una nueva maquinaría, con la cual se podían producir 240 yardas de alfombras en el mismo tiempo y con el mismo trabajo (!) que antes eran necesarios para producir 160 yardas. Los obreros no tenían ningún derecho a reclamar una parte en las ganancias que se derivasen de la inversión de capital hecha por sus patronos para mejorara la instalación técnica. Entendiéndolo así, los señores Bright propusieron rebajar el tipo de salarios de 1 penique y medio por yarda a 1 penique, sin que por ello se alterase en lo más mínimo el

jornal que los obreros venían percibiendo por el mismo trabajo. Pero, era una reducción nominal de salario, para la que, al parecer, no se había contado antes, honradamente, con los obreros”.

19 “Las *tradeunions*, en su pugna por mantener los salarios altos, pretenden *compartir* los beneficios de los progresos de la maquinaria (quelle horreur!)...Exigen salarios más altos porque el trabajo disminuye...dicho en otros términos, aspiran a imponer un tributo a los progresos industriales.” *(On Combination of Trades.* Nueva edic., Londres, 1834, p. 42.)

CAPÍTULO XX

DIFERENCIAS NACIONALES EN LOS SALARIOS

En el capitulo XV estudiamos las diversas combinaciones que pueden determinar un cambio en la magnitud absoluta o relativa (es decir, con relación a la plusvalía), de valor de la fuerza de trabajo; por otra parte, la cantidad de víveres y medios de sustento en que se traduce el precio de la

fuerza de trabajo puede sufrir modificaciones independientes1 o distintas de los cambios de este precio. Como ya hemos dicho, el simple hecho de traducirse *el valor o el precio de la fuerza de trabajo* en la forma exotérica del *salario*, hace que todas aquellas leyes se conviertan en otras tantas *leyes que rigen los movimientos de los salarios*. Las combinaciones variables que se dan dentro de esta dinámica pueden presentarse como *diferencias simultáneas de los salarios nacionales* en los distintos países. Por eso, cuando se comparan los salarios de diversas naciones, deben tenerse en cuenta todos los factores que influyen en los *cambios* de la magnitud de valor de la fuerza de trabajo, el precio y la extensión de las necesidades elementales de vida del obrero, tal como se han desarrollado en la naturaleza y a través de la historia, los gastos de educación del obrero, la función del trabajo de la mujer y del niño, la productividad del trabajo, su volumen extensivo e intensivo. La más superficial de las comparaciones exige que lo primero que se haga sea reducir a jornadas de trabajo iguales el jornal medio vigente para las mismas industrias en los mismos países. Una vez nivelados los salarios, hay que reducir el salario por tiempo a salario por piezas, pues sólo éste nos permite graduar la productividad y la magnitud intensiva del trabajo.

En todos los países rige una cierta intensidad media del trabajo, por debajo de cuyo límite éste consume, para producir una mercancía, más tiempo del socialmente necesario, no pudiendo, por tanto, ser considerado como trabajo de calidad normal.

Sólo aquel grado de intensidad que rebasa la media nacional, en un país determinado, modifica la medida del valor por la simple duración del tiempo de trabajo. No así en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los distintos países. La intensidad media del trabajo cambia de un país a otro; en unos es más pequeña, en otros mayor. Estas medias nacionales forman, pues, una escala, cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional *más intensivo* produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero.

Pero hay un hecho que contribuye aún más a modificar la ley del valor en su aplicación internacional, y es que en el mercado mundial el trabajo nacional *más productivo* se considera al mismo tiempo como más intensivo, siempre y

cuando que la nación mas productiva no se vea obligada por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías hasta el límite de su valor.

Conforme se desarrolla en un país la producción capitalista, la intensidad y productividad del trabajo dentro de él van remontándose sobre el nivel internacional.2 Por consiguiente, las diversas cantidades de mercancías de la misma clase producidas en distintos países durante el mismo tiempo de trabajo tienen distintos valores internacionales, expresados en distintos precios, es decir, en sumas de dinero que varían según los valores internacionales. Según esto, el valor relativo del dinero será menor en los países en que impere un régimen progresivo de producción capitalista que en aquellos en que funcione un régimen capitalista de producción más atrasado. De aquí se sigue igualmente que el salario nominal, el equivalente de la fuerza de trabajo expresado en dinero, tiene que ser también más alto en los primeros países que en los segundos; lo cual no quiere decir, ni mucho menos, que este criterio sea también aplicable al salario real, es decir, a los medios de vida percibidos por el obrero.

Pero aun prescindiendo de estas diferencias relativas que se acusan en cuanto al valor del dinero en los distintos países, encontramos con frecuencia que el salario diario, semanal, etc., es más alto en los primeros países que en los segundos, mientras que el precio relativo del trabajo, es decir, el precio del trabajo en relación tanto con la plusvalía como con el valor del producto, es más alto en los segundos países que en los primeros.3

J. W. Cowell, miembro de la Comisión fabril de 1833, llegaba, después de investigar cuidadosamente el ramo de hilados, a la conclusión de que “en Inglaterra, los salarios son, en realidad más bajos para el fabricante, aunque para el obrero puedan ser más elevados”. (Ure, p. 314.)El inspector fabril inglés Alejandro Redgrave demuestra en su informe de 31 de octubre de 1866, mediante una estadística comparativa con los estados continentales, que a pesar de los bajos salarios y de las jornadas de trabajo mucho más largas, el trabajo en el continente resulta más caro que en Inglaterra, en comparación con su producto. Un director (manager) inglés de una fábrica de algodón de Oldenburg declara que en su fábrica la jornada de

trabajo dura desde las 51/2 de la mañana hasta las 8 de la noche. incluyendo los sábados, y que aquellos obreros, cuando trabajan bajo la vigilancia de

inspectores ingleses, no rinden durante todo este tiempo la cantidad de producto que los obreros ingleses fabrican en 10 horas; si trabajan bajo la vigilancia de inspectores alemanes, el rendimiento es todavía menor. Los salarios son mucho más bajos que en Inglaterra, hasta llegar en muchos casos al 50 por ciento, pero en cambio el número de brazos en proporción con la maquinaria es mucho mayor: en muchos departamentos de la fábrica, la proporción es de 5 a 3. Mr. Redgrave da detalles muy minuciosos acerca de las fábricas algodoneras rusas. Estos datos le han sido facilitados por un "manager" inglés que hasta hace poco trabajaba en una de estas fábricas. En este terreno de Rusia, tan fecundo en toda clase de infamias, siguen en pie en todo su esplendor los viejos horrores característicos de los años de infancia de las factorías inglesas. Los directores son, naturalmente, ingleses, pues el capitalista indígena ruso no es apto para el negocio fabril. Y, a pesar del trabajo agobiador impuesto a los obreros, a pesar del trabajo diurno y nocturno ininterrumpido y a pesar de los míseros salarios que allí se abonan, los artículos rusos sólo pueden ir vegetando gracias a las prohibiciones arancelarias, que cierran el paso a los productos extranjeros. A continuación, reproducimos un resumen comparativo de A. Redgrave acerca del número medio de husos por fábrica y por hilandero en los diversos países de Europa. El propio Mr. Redgrave advierte que estas cifras fueron recopiladas hace algunos años, y que en Inglaterra el volumen de las fábricas y el número de husos por obrero han crecido considerablemente desde entonces. Pero como supone que los países continentales han experimentado también, proporcionalmente, los mismos progresos, los datos conservan, en realidad, su valor comparativo.

"Este estudio comparativo". –dice Mr. Redgrave– es desfavorable para Inglaterra, entre otras razones, porque aquí existe un gran número de fábricas en que el tejido a máquina se combina con el hilado, y en el cálculo no se descuenta ningún obrero para los telares. En cambio, las fábricas del extranjero son, en su mayoría, simples fábricas de hilados. Si pudiésemos comparar magnitudes exactamente iguales, citaría muchas fábricas de hilados de algodón de mi distrito en que hay "mules"

de 2,200 husos servidas por un solo hombre (minder) y dos mujeres que le auxilian y que fabrican diariamente 220 libras de hilado de 400 millas (inglesas) de largo."(*Reports of Insp. of Fact. 31 st Oct. 1866*, pp. 31-37 ss.)

Cifra media de husos por fábrica

En Inglaterra

Cifra media de husos en cada fábrica

12,600

En Suiza

" " " " " " "

8,000

En Austria

" " " " " " "

7,000

En Sajonia

" " " " " " "

4,500

En Bélgica

" " " " " " "

4,000

En Francia

" " " " " " "

1,500

En Prusia

" " " " " " "

1,500

Cifra media de husos por obrero

En Francia

Una persona por cada 14 husos

En Rusia

“ “ “ “ 28 “

En Prusia

“ “ “ “ 37 “

En Baviera

“ “ “ “ 46 “

En Austria

“ “ “ “ 49 “

En Bélgica

“ “ “ “ 50 “

En Sajonia

“ “ “ “ 50 “

En los Estados alemanes de menor importancia

“ “ “ “ 55 “

En Suiza

“ “ “ “ 55 “

En Gran Bretaña

“ “ “ “ 74 “

Es sabido que en la Europa oriental y en Asia hay compañías inglesas que contratan la construcción de ferrocarriles, empleando en los trabajos, además del personal indígena, un cierto número de obreros ingleses. Obligadas así, por la fuerza de la práctica, a tener en cuenta las diferencias nacionales que se advierten en cuanto a la intensidad del trabajo, esto no los perjudica, ni mucho menos. La experiencia de estas compañías enseña que aun cuando el nivel de los salarios corresponda

más o menos a la intensidad media del trabajo, el precio relativo de éste (en relación con el producto) oscila, en general, en un sentido opuesto.

En el *Ensayo sobre la cuota del salario*,4 uno de sus primeros estudios económicos, H. Carey pretende demostrar que los diversos salarios nacionales guardan entre si la misma relación directa que los grados de rendimiento de las jornadas nacionales de trabajo, para de esta proporción internacional sacar la conclusión de que los salarios suben y bajan con el rendimiento del trabajo. Todo el análisis que aquí hemos hecho acerca de la producción de la plusvalía, prueba la falta de fundamento de estas conclusiones, falta de fundamento que el propio Carey podría advertir si se detuviese a probar sus *premisas*, en vez de seguir su costumbre de volcar en montón abigarrado una serie de materiales estadísticos reunidos superficialmente y sin sentido crítico alguno. Lo mejor de todo es que él no afirma que las cosas sucedan en la realidad como según su teoría debieran suceder. La *intromisión del estado* viene a falsear *las relaciones económicas naturales*. Por eso hay que calcular los salarios nacionales como sí la parte que percibe el estado en forma de impuestos la percibiese el mismo obrero. ¿No haría bien Mr. Carey en seguir meditando si acaso estas “costas del estado” no serán también “frutos naturales” del desarrollo capitalista? El razonamiento es digno del hombre que empieza presentando las condiciones capitalistas de producción como leyes naturales racionales y eternas, cuyo libre juego armónico sólo se ve perturbado por *las intromisiones del estado*, para luego descubrir que la influencia diabólica de Inglaterra en el mercado

mundial –

influencia que, al parecer, no nace de las leyes naturales de la producción capitalista –hace necesaria la *intromisión del estado*, es decir, la *protección por el estado* de aquellas leyes naturales y racionales; o, dicho más vulgarmente, un sistema de protección arancelaria. Además de esto, nuestro autor descubre que los teoremas de Ricardo, etc., en los que se formulan ciertos antagonismos y contradicciones sociales existentes, no son el producto ideal de la dinámica económica real, sino que, por el contrario, los antagonismos reales de la producción capitalista, en Inglaterra y en otros países, ¡son el fruto de las teorías de Ricardo y de otros autores! Y, finalmente, descubre que lo que en última instancia destruye las bellezas y armonías innatas al régimen capitalista de producción es el *comercio*. Un paso mas, y descubriría tal vez que la única sombra de la producción capitalista es el capital. Sólo a un hombre tan espantosamente falto de sentido critico y tan lleno de erudición de *faux aloi* (112) merecía, pese a sus herejías proteccionistas, ser erigido en la *fuente secreta* que alimenta la sabiduría armónica de un Bastiat y demás eufóricos librecambistas de nuestros tiempos.

Sección Séptima

EL PROCESO DE ACUMULACION DEL CAPITAL

El primer movimiento que efectúa la cantidad de valor puesta en funciones como capital consiste en convertir una suma de dinero en medios de producción y fuerza de trabajo. Esta operación se realiza en el mercado, en la órbita de la circulación.

La segunda fase del movimiento, el proceso de producción, finaliza tan pronto como los medios de producción se convierten en mercancías cuyo valor excede del valor de sus partes integrantes, encerrando por tanto el capital primitivamente desembolsado más una cierta plusvalía. A su vez, estas mercancías han de lanzarse nuevamente a la órbita de la circulación. Necesariamente han de venderse, realizando su valor en dinero, para convertir este dinero en nuevo capital, y así sucesivamente, sin interrupción. Este ciclo, que recorre siempre las mismas fases sucesivas, es el ciclo de circulación del capital.

La condición primera de la acumulación es que el capitalista consiga vender sus mercancías, volviendo a convertir el capital la mayor parte del dinero obtenido de este modo. Aquí partimos del supuesto de que el capital recorre normalmente su proceso de circulación. El análisis detallado de este proceso corresponde al libro segundo.

El capitalista, que *produce* la plusvalía, es decir, que arranca directamente a los obreros trabajo no retribuido, materializado en mercancías, es el primero que se apropia esta plusvalía, pero no es ni mucho menos, el último propietario de ella. Una vez producida, tiene que *repartirla* con otros capitalistas que desempeñan diversas funciones en el conjunto de la producción social, con el terrateniente, etc. Por tanto la plusvalía *se divide* en varias partes. Estas partes corresponden a diferentes categorías de personas y revisten diversas *formas*, independientes las unas de las otras, tales como las de ganancia, interés, beneficio comercial, renta del suelo, etc. Estas *formas transfiguradas de la plusvalía* no podrán ser estudiadas hasta el libro tercero.

Aquí partimos, pues, de un doble supuesto. En primer lugar, damos por sentado que el capitalista que produce las mercancías las *vende* por su valor y no nos detenemos para nada a estudiar su retorno al mercado de mercancías ni examinar las nuevas formas que brotan del capital en la órbita de la circulación, ni las condiciones concretas de la reproducción que

está forma llevan consigo. En segundo lugar consideramos al productor como propietario de *toda* la plusvalía que produce o, si se quiere como representante de todos sus copartícipes en el botín. Es decir, empezamos estudiando la acumulación en *abstracto*, simplemente como un factor del proceso directo de producción.

Por lo demás, cuando la acumulación se realiza es por que el capitalista consigue vender las mercancías que producen y convertir nuevamente en capital el dinero así obtenido. Por otra parte, el desdoblamiento de la plusvalía en diversas partes no alteran para nada su naturaleza ni las condiciones necesarias bajo las cuales se convierte en elemento de la acumulación.

Cualquiera que sea la proporción en que el productor capitalista se quede con la plusvalía o la ceda a otros, siempre será él primero que se la apropie. Por

tanto, esto que nosotros damos por supuesto en nuestro análisis de la acumulación constituye la premisa de su proceso real. Además la división de la plusvalía y la fase intermedia de la acumulación no hace más que oscurecer la *forma simple y fundamental* del proceso acumulatorio. Por eso, si queremos analizar este proceso en toda su pureza, tenemos que prescindir provisionalmente de todos los fenómenos que ocultan el juego interno de su mecanismo.

Notas al pie capítulo XX

1 “No basta decir que los salarios [aquí, se trata de su precio] han subido porque con ellos se pueda comprar una cantidad mayor de un artículo, al abaratar éste.” (David Buchanan, en su edic. de A. Smith, *Wealth of Nations*, 1814 t. I, p. 417.

nota.)

2 En otro lugar, investigaremos qué circunstancias pueden modificar esta ley, con respecto a la productividad, en determinadas ramas de producción.

3 James Anderson observa, en su polémica con A. Smith: “Vale también la pena hacer notar que si bien en los países pobres. en que los frutos del campo, y principalmente el trigo, son más baratos, el precio aparente del trabajo suele ser menor, en realidad es casi siempre más alto que en los demás países. El verdadero precio del trabajo no está representado por el salario que se le abona al obrero por un día de trabajo. aunque éste sea su precio aparente. *El verdadero precio* es aquello que le cuesta realmente al patrono *una determinado cantidad de trabajo prestado.* Desde este punto de vista, el trabajo es casi siempre más *barato* en los *países ricos* que en los *pobres,* aunque en éstos el precio del trigo y de otros víveres sea generalmente más bajo que en aquéllos... *El trabajo pagado por días* se cotiza más bajo en Escocía que en Inglaterra... El *trabajo a destajo* es. generalmente, más barato en Inglaterra que en Escocia.” (James Anderson, *Observations on the means of exciting a spirit of National Industry,* Edimburgo. 1777. pp. 350 s.) Y por el contrario, la baratura de los salarios determina, por su parte, el encarecimiento del trabajo. “El trabajo es más caro en Irlanda que en Inglaterra... porque allí los salarios son más bajos.” (Num. 2074 en *Royal Commission on Railways, Minutes,* 1867.) 4 *Essay on the Rate of Wages:*

with an Examination of the Causes of the Differences in the Conditions of the Labouring Population throughout the World, Filadelfia, 1835.

CAPITULO XXI

REPRODUCCION SIMPLE

Cualquiera que sea la forma social del proceso de producción, éste tiene que ser necesariamente un proceso continuo o recorrer periódica y repetidamente las mismas fases. Ninguna sociedad puede dejar de consumir, ni puede tampoco, por tanto, dejar de producir. Por consiguiente, todo proceso social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación es, al mismo tiempo, un *proceso de reproducción*.

Las condiciones de la producción son, a la par, las de la reproducción. Ninguna sociedad puede producir constantemente, es decir, reproducir, sin volver a convertir constantemente una parte de sus productos en medios de producción o elementos de la nueva producción. Suponiendo que las demás circunstancias no varíen, las sociedades sólo pueden reproducir o conservar su riqueza en la misma escala reponiendo *in natura* (113) los medios de producción consumidos, por ejemplo, durante un año, o sean, los instrumentos de trabajo, materias primas y materias auxiliares mediante una cantidad igual de nuevos ejemplares, separados de la masa anual de producto e incorporados de nuevo al proceso de producción. La producción reclama, pues, una determinada cantidad del producto anual. Esta parte del producto, destinada ya de suyo al consumo productivo, reviste en su mayoría formas naturales, que excluyen ya por sí mismas la posibilidad del consumo individual.

Allí donde la producción presenta forma capitalista, la presenta también la reproducción. En el régimen capitalista de producción el proceso de trabajo no es más que un medio para el proceso de valorización; del mismo modo, la reproducción es simplemente un medio para reproducir como capital, es decir, como valor que se valoriza, el valor desembolsado. Por eso la máscara económica que caracteriza al capitalista sólo puede ostentarla de un modo fijo aquel cuyo dinero funciona constantemente como *capital.* Sí, por ejemplo, las 100 libras esterlinas desembolsadas en dinero se convierten este año en

capital y arrojan una plusvalía de 20 libras, ésta tiene que sufrir al año siguiente la misma operación. Como *incremento periódico del valor–capital*, es decir, como fruto periódico del capital en acción, la plusvalía reviste la forma de *renta producida por el capital*.1

Cuando el capitalista sólo se aprovecha de esta renta como fondo de consumo o se la gasta con la misma periodicidad con que la obtiene, el proceso es, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan idénticas, un proceso de *reproducción simple*. Aunque ésta no es más que la *simple repetición del proceso de producción en la misma escala*, la mera repetición o continuidad imprime al proceso ciertas características nuevas, o, mejor dicho, disuelve las características aparentes que presenta el acto aislado.

El proceso de producción comienza con la compra de la fuerza de trabajo por un determinado tiempo, comienzo que se renueva constantemente, tan pronto como vence el plazo de venta del trabajo, expirando con ello un determinado periodo de producción: un mes, etc. Pero al obrero sólo se le paga

después de rendir su fuerza de trabajo y una vez realizados en forma de mercancías, no sólo su valor, sino también la plusvalía. Por tanto, el obrero produce, además de la plusvalía, en la que aquí sólo vemos, por el momento, el fondo de consumo del capitalista, el fondo mismo del que se le paga, o sea el capital variable *, antes de que vuelva a sus manos en forma de salario, y sólo se le da ocupación en la medida en que lo reproduce constantemente. De aquí nace la fórmula de los economistas a que nos referíamos en el capítulo XVI, II en la que el salario se presenta como parte del propio producto2. Es una parte del producto reproducido constantemente por el mismo obrero la que vuelve constantemente a sus manos en forma de salario. Es cierto que el capitalista le paga el valor de las mercancías en dinero. Pero este dinero no es más que la forma transfigurada del producto del trabajo o, mejor dicho, de una parte de él. Mientras que el obrero convierte una parte de los medios de producción en productos, una parte de su producto anterior vuelve a convertirse en dinero. Su trabajo de hoy o del medio año próximo se le paga con el trabajo de la semana anterior o del último medio año. La ilusión que crea la forma dinero se esfuma inmediatamente, tan pronto como en vez de fijarnos en un capitalista o en un*

obrero individual nos fijamos en la clase capitalista y en la clase obrera en conjunto. La clase capitalista entrega constantemente a la clase obrera, en forma de dinero, la

asignación de una parte del producto creado por la segunda y apropiado por la primera. El obrero devuelve estas asignaciones a la clase capitalista no menos constantemente, privándose así incluso de la parte de su propio producto que a él le corresponde. La forma de mercancía que presenta el producto y la forma de dinero que presenta la mercancía disfrazan esta transacción.

El *capital variable* no es, pues, como vemos, más que una *forma histórica concreta de manifestarse* el fondo de medios de vida o el *fondo de trabajo* de que necesita el obrero para su sustento y reproducción y que en todos los sistemas de producción social tiene constantemente que producir y reproducir. Si el fondo de trabajo afluye a él constantemente en *forma de medios de pago* de su trabajo es, sencillamente, porque su propio producto se aleja de *él en forma de capital*. Pero esta forma de *manifestarse el fondo de trabajo* no altera para nada el hecho de que el capitalista *desembolsa*, para pagar al obrero, *el propio trabajo materializado de éste*.3 Tomemos, por ejemplo, un campesino sujeto al señor feudal. Este campesino, con sus medios propios de producción, trabaja la tierra durante tres días a la semana, supongamos. Los tres días restantes los dedica a trabajar como siervo en la finca de su señor. El campesino, siervo de la gleba, reproduce constantemente su propio fondo de trabajo, sin que éste revista jamás ante *él la forma de medios de pago desembolsados por un tercero a cambio de su trabajo*. En justa reciprocidad, su trabajo, que *es trabajo no retribuido y arrancado por la fuerza*, no presenta tampoco *la forma de trabajo voluntario y pagado*. Si, un buen día, el señor le arrebata la tierra, el ganado de labor, la simiente, en una palabra, los medios de producción del campesino, a éste no le quedará ya más recurso, sí quiere vivir, que vender su fuerza de trabajo al señor. Suponiendo que las demás condiciones no varíen, tendrá que seguir trabajando seis días a la semana, tres para si mismo y tres para el ex señor feudal, convertido ahora en patrono. Seguirá utilizando los medios de producción igual que antes, como medios de producción, y transfiriendo su valor al producto. Al igual que antes, una parte determinada del producto seguirá siendo absorbida por la reproducción. Pero, al adoptar lo que antes era *trabajo del siervo* la *forma de*

trabajo del jornalero, el *fondo de trabajo* producido y reproducido por el campesino, ahora igual que antes reviste *la forma de un capital desembolsado por el ex señor feudal*. El economista burgués, cuyo cerebro limitado no sabe separar la forma de los fenómenos y la realidad que esta forma envuelve, cierra los ojos ante el hecho de que incluso hoy día son excepción los casos en que el fondo de trabajo presenta en el mundo habitado la *forma de capital*.4

Claro está que *el capital variable* sólo pierde el carácter de un valor desembolsado de los propios fondos del capitalísta5

cuando enfocamos el proceso de producción capitalista en el flujo constante de su renovación. Pero este proceso tiene necesariamente que comenzar en algún sitio y en algún momento. Así, pues, situándonos en el punto de vista que hemos adoptado hasta aquí, lo *probable* es que el capitalista haya entrado en posesión del dinero en un determinado momento, por virtud de una cierta *acumulación originaria*, independiente de la apropiación de trabajo ajeno no retribuido, pudiendo, gracias a ello, acudir al mercado como comprador de fuerza de trabajo. Sin embargo, la mera continuidad del proceso capitalista de producción, o la reproducción simple, determina además otros cambios singulares, que no afectan solamente al capital variable sino a todo *el capital*.

Supongamos que la plusvalía producida periódicamente, por ejemplo, anualmente, con un capital de 1,000 libras esterlinas sea de 200 libras y que esta suma se gaste todos los años; es evidente que a los cinco años de repetirse el mismo proceso la suma de la plusvalía gastada será = 5 X 200, o sea, igual al *capital* de 1,000 *libras esterlinas primeramente desembolsado*.

Si sólo se gastase una parte de la plusvalía anual, por ejemplo la mitad, tendríamos el mismo resultado después de diez años de repetirse el mismo proceso de producción, pues 10 X 100 = 1,000. Dicho en términos generales: *el capital desembolsado, dividido por la plusvalía que se gasta anualmente*, da el número de *años*, o la cifra de períodos de reproducción al cabo de los cuales *se gasta*, y por tanto *desaparece*, el *capital primitivamente desembolsado* por el capitalista. El simple hecho de que el capitalista crea que hasta el fruto del trabajo ajeno no retribuido, la plusvalía, manteniendo intacto el capital desembolsado por él, no altera absolutamente en nada la realidad de los hechos. Al cabo de cierto número de años, el capital invertido

por él es igual a la suma de la plusvalía que se ha apropiado sin equivalente durante el mismo número de años, y la suma de valor gastada por él igual al capital primitivo. Es cierto que sigue teniendo en sus manos un capital que no ha aumentado ni disminuido y una parte del cual –los edificios, las máquinas, etc.– existía ya cuando él puso en marcha su industria. Pero aquí es el valor del capital lo que nos interesa, y no sus componentes materiales. Si una persona derrocha todo lo que posee, contrayendo deudas que equivalen al valor de su patrimonio, este patrimonio no representa, en realidad, más que el total de sus deudas. Lo mismo ocurre si el capitalista se gasta el equivalente del capital por él desembolsado: el valor de este capital sólo representa el total de la plusvalía que se ha apropiado gratuitamente. *De su antiguo capital no queda ya ni un átomo de valor*.

Por tanto, prescindiendo en absoluto de todo lo que sea acumulación, la mera continuidad del proceso de producción, o sea, la simple reproducción, *transforma* necesariamente *todo capital*, más tarde o más temprano, en *capital acumulado* o en

plusvalía capitalizada. Aunque, al lanzarse al proceso de producción, fuese propiedad personalmente adquirida por el trabajo de quien lo explota, antes o después se convierte forzosamente en *valor apropiado sin retribución*, en *materialización*, sea en forma de dinero o bajo otra forma cualquiera, *de trabajo ajeno no retribuido*.

Veíamos en el capítulo IV que, para transformar el dinero en capital, no bastaba con la producción de valores y la circulación de mercancías. Antes, tenían que enfrentarse, de una parte, el poseedor de valores o de dinero y, de otra, el poseedor de la sustancia creadora de valor; de un lado el poseedor de medios de producción y de vida y de otro el hombre sin más patrimonio que su fuerza de trabajo, tratando el uno con el otro como comprador y vendedor. El *divorcio* entre el producto del trabajo y el trabajo mismo, entre las condiciones objetivas de trabajo y la fuerza subjetiva del trabajo, es, pues, como sabemos, la *premisa real dada*, el punto de partida *del proceso capitalista de producción*.

Pero lo que al principio no era más que *punto de partida acaba* produciéndose y reproduciéndose incesantemente, *eternizándose como resultado propio* de la producción capitalista, por medio de la mera

continuidad del proceso, por obra de la simple reproducción. De una parte, el proceso de producción transforma constantemente la riqueza material en capital, en medios de explotación de valores y en medios de disfrute por el capitalista. De otra parte, el obrero sale constantemente de ese proceso igual que entró: como fuente personal de riqueza, pero despojado personalmente de todos los elementos necesarios para realizar esta riqueza en su provecho propio. Como antes de entrar en el proceso de producción el obrero es despojado de su propio trabajo, que el capitalista se apropia e incorpora al capital, durante el proceso este trabajo se *materializa* constantemente en *productos ajenos*. Y como el proceso de producción es, al mismo tiempo, proceso de consumo de la fuerza de trabajo por el capitalista que la adquiere, el producto del obrero no sólo se *transforma* constantemente en *mercancía*, sino también en *capital*, en valor que absorbe y se asimila la fuerza creadora de valor, en medios de vida capaces de comprar personas, en medios de producción aptos para emplear a quien los produce.6 Es decir, que el propio obrero produce constantemente la *riqueza objetiva como capital*, como una potencia extraña a él, que le domina y le explota, y el capitalista produce, no menos constantemente, la *fuerza de trabajo como fuente subjetiva de riqueza*, separada de sus mismos medios de realización y materialización, como fuente abstracta que radica en la mera corporeidad del obrero, o, para decirlo brevemente, el obrero *como obrero asalariado*.7 Esta *constante reproducción o eternización del obrero es el sine qua non* (114) de la producción capitalista.

El consumo del obrero presenta un doble carácter. En el proceso mismo de la producción *consume mediante su trabajo* medios de producción, convirtiéndolos en productos de valor superior al del capital desembolsado: tal es su *consumo productivo*. Es, al mismo tiempo, el *consumo de su fuerza de trabajo* por el capitalista que la ha adquirido. Mas, de otra parte, el obrero invierte el dinero con que se le paga la fuerza de trabajo en *medios de vida: éste es su consumo individual*.

El consumo productivo del obrero y su consumo individual son, como se ve, fenómenos totalmente distintos. En aquél, el obrero actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista; en éste, se pertenece a sí mismo y cumple funciones de vida al margen del proceso de producción. El primero da por resultado la vida del capitalista; el segundo, la vida del propio obrero.

Al estudiar la “jornada de trabajo”, etc., observamos de pasada que el obrero se ve con frecuencia obligado a reducir su consumo individual a un simple incidente del proceso de producción. El obrero, en estos casos, ingiere medios de vida para mantener en funciones su fuerza de trabajo, ni más ni menos que se hace con la máquina de vapor, cuando se la alimenta con carbón y agua, o con la rueda, cuando se la engrasa. Aquí, los medios de consumo del obrero son, simplemente, medios de consumo de un medio de producción, y su consumo individual es ya, directamente, consumo productivo. Sin embargo, esto constituye un abuso no inherente al proceso capitalista de producción.8

El aspecto de la cosa cambia, sí en vez de fijarnos en un capitalista y en un obrero aislados enfocamos la clase capitalista y la clase obrera en su totalidad; si, en vez de examinar el proceso aislado de producción de una mercancía examinamos el proceso capitalista de producción, en su flujo y en toda su extensión social. Cuando el capitalista convierte en fuerza de trabajo una parte de su capital, lo que hace es explotar su capital entero. Mata dos pájaros de un tiro. No saca provecho solamente a lo que el obrero le entrega, sino también a lo que él da al obrero. El capital de que se desprende a cambio de la fuerza de trabajo se convierte en medios de vida, cuyo consumo sirve para reproducir los músculos, los nervios, los huesos, el cerebro de los obreros actuales y para procrear los venideros. Así, pues, dentro de los límites de lo absolutamente necesario, el consumo individual de la clase obrera vuelve a convertir el capital abonado a cambio de la fuerza de trabajo en nueva fuerza de trabajo explotable por el capital. Es producción y reproducción del medio de producción indispensable para el capitalista, del propio obrero. El *consumo individual del obrero* es, pues, un factor de la producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller, de la fábrica, etc., dentro o fuera del proceso de trabajo, ni más ni menos que la limpieza de las máquinas, lo mismo si se realiza en pleno proceso de trabajo que si se organiza durante los descansos. No importa que el obrero efectúe su consumo individual en su propio provecho y no en gracia al capitalista. El cebo del ganado de labor no deja de ser un factor necesario del proceso de producción porque el ganado disfrute lo que coma. La

conservación y reproducción constante de la clase obrera son condición permanente sí el proceso de reproducción del capital. El capitalista puede

dejar tranquilamente el cumplimiento de esta condición al instinto de propia conservación y al instinto de perpetuación de los obreros. De lo único que él se preocupa es de restringir todo lo posible, hasta lo puramente necesario, su consumo individual, hallándose a un mundo de distancia de aquella barbarie sudamericana que obligaba a los obreros a nutrirse de alimentos más sustanciales, en vez de ingerir otros menos alimentícios.9

Por eso el capitalista y su ideólogo, el economista, sólo consideran *productiva* la parte del consumo individual del obrero necesaria para perpetuar la clase obrera, es decir, aquella parte que el obrero tiene forzosamente que consumir para que el capital devore la fuerza de trabajo; todo lo demás que el obrero pueda consumir por gusto suyo es *consumo improductívo*.10

Si la acumulación del capital produjese un aumento del salario y, por tanto, un incremento de los medios de consumo del obrero, sin que aumentase el consumo de la fuerza de trabajo por el capital, el capital adicionado se *consumiría improductivamente*.11 En efecto, el consumo individual del obrero *es improductivo para él mismo*, pues no hace más que reproducir el *individuo necesario; sólo es productivo para el capitalista y para el estado*, puesto que produce la *fuerza productora de riqueza para otros.* 12

Por tanto, desde el punto de vista social, la clase obrera, aun fuera del proceso directo de trabajo, es *atributo* del capital, ni más ni menos que los instrumentos inanimados. Hasta su consumo individual es, dentro de ciertos límites, un mero factor en el proceso de reproducción del capital. Pero el propio proceso se cuida de evitar que estos instrumentos conscientes de producción se rebelen, desplazando constantemente lo que producen desde su polo al polo contrario del capital. El consumo individual vela, de una parte, por su propia conservación y reproducción y, de otra parte, por la destrucción de los medios de vida, para obligarlos a que comparezcan nuevamente y de una manera constante en el mercado de trabajo. El esclavo romano se hallaba sujeto por cadenas a la voluntad de su señor; el obrero asalariado se halla sometido a la férula de su propietario por medio de hilos invisibles. El cambio constante de patrón y la *fictio juris* (116) del contrato de trabajo mantienen en pie la apariencia de su libre personalidad.

Antes, el capital hacía valer su *derecho de propiedad sobre el obrero libre*,

siempre que le convenía, por medio de la coacción legal. Así por ejemplo, en Inglaterra, hasta 1815, se hallaba prohibida y castigada con duras penas la emigración de los obreros maquinista

La reproducción de la clase obrera incluye, además, la tradición y acumulación de destreza para el trabajo de generación en generación.13 Tan pronto como una crisis le amenaza con perderla se demuestra hasta qué punto el capitalista considera la existencia de una clase obrera diestra como *una de las condiciones de producción de su pertenencia*, como la encarnación real de su capital variable. Es sabido que a consecuencia de la guerra norteamericana de Secesión y de la penuria de algodón que trajo consigo, fueron lanzados al arroyo la mayoría de los obreros de las fábricas algodoneras de Lancashire, etc. Del seno de la propia clase obrera y de otros sectores sociales se levantaron gritos pidiendo la ayuda del estado o una suscripción nacional voluntaria, para facilitar a los brazos "sobrantes" la emigración a las colonias inglesas o a los Estados Unidos. Por aquel entonces, se publicó en el *Times* (núm. de 24 de marzo de 1863) una carta de Edmundo Potter, antiguo presidente de la Cámara de Comercio de Manchester, carta que en la Cámara de los Comunes fue llamada con razón "*el Manifiesto de los fabricantes*".14 Reproduciremos aquí algunos de sus pasajes característicos, en los que se proclama sin andarse con rodeos *el derecho de propiedad del capital sobre la fuerza de trabajo*.

"A los obreros del algodón se les podría decir que su oferta es excesiva..., que se debe reducir tal vez en una tercera parte, con lo cual se produciría una demanda sana para los dos tercios restantes... La opinión pública clama por la *emigración* ...

El *patrón* (es decir, el fabricante algodonero) no puede ver con buenos ojos que *se le aleje su oferta de trabajo*; pensará acaso que esto están equivocado corno injusto... Si la emigración se lleva a cabo con fondos públicos, los patronos tienen derecho a ser oídos y *tal vez a protestar*." Más adelante, el mismo Potter explica lo útil que es la industria algodonera y cómo "ha limpiado, indudablemente, la población de Irlanda y de los distritos agrícolas ingleses", cuán enorme es su extensión, cómo en el año 1860 representó 5/13 de todo el comercio inglés de exportación y cómo a la vuelta de poco sanos volverá a extenderse mediante la expansión del mercado, principalmente el

de la India, y consiguiendo el suficiente

“suministro de algodón a 6 peniques la libra”. Y continúa: “El tiempo –un año, o dos o tal vez tres se encargará de producir la cantidad necesaria ... Y siendo así, me atrevo a preguntar: ¿no es esta industria digna de que se la conserve? ¿ *No merece la pena mantener en orden la maquinaria* [o sea, las máquinas *vivas* de trabajo] *y no es la mayor de las necedades pensar en abandonarla*? Yo lo creo así. Concedamos que *los obreros no son propiedad de nadie* (I allow that the workers are not a property”), *que no son propiedad de Lancashire ni de los patronos*; pero si son la fuerza de ambos, son la fuerza espiritual y disciplinada imposible de ser sustituida en una generación; en cambio, la otra maquinaria con que trabajan (the mere machinery which they work”) podría *sustituirse y mejorarse*, en gran parte con ventaja, en un plazo de doce meses.15

¡ *Fomentad o tolerad* [!] *la emigración de la fuerza de trabajo y veréis qué suerte corre el capitalista*! (“encourage or allow the working power to emigrate, and what of the capitalist?”) [Este suspiro salido del corazón le recuerda a uno a Kalb, el

mariscal de Corte]... Retirad los cuadros obreros, y el capital fijo resultará considerablemente despreciado y el capital circulante no se aventurará a luchar con la oferta reducida de una categoría ínfima de trabajo... Se nos dice que los *propios obreros desean emigrar*. Es muy natural que sea así... Reducid, comprimid el negocio algodonero, *retirándole su fuerza de trabajo* (“by taking away its working power”), disminuyendo lo invertido en salarios en 1/3 o en 5 millones, supongamos,

¿y qué será entonces de la clase que viene inmediatamente después de ellos, de los pequeños tenderos? ¿Qué será de las rentas del suelo, de las rentas de los cottages?... ¿Qué del pequeño colono, del casero mejor situado y del terrateniente?

Dígasenos ¿habría ningún plan más suicida para todas las clases del país que éste, consistente en debilitar la nación, *exportando sus mejores obreros fabrile* y depreciando una parte de su capital productivo y de su riqueza?” "Yo aconsejo emitir un empréstito de 5 o 6 millones, repartido entre 2 o 3 años, administrado por comisarios especiales y asignado a los fondos de

beneficencia de los distritos algodoneros, bajo la reglamentación de leyes especiales y con cierto *deber de trabajar*, para que se mantenga al tala cotización moral de los socorridos con limosnas... ¿ *Puede haber nada peor para los terratenientes o los patronos* ("can anything be worse for landowners or masters") que renunciar a su mejores obreros, *desmoralizando y amargando a los restantes* por una extensa emigración despobladora y por el empobrecimiento de los valores y del capital en toda una provincia?"

Potter, el portavoz más caracterizado de los fabricantes algodoneros distingue dos clases de "*maquinaria*" propiedad ambas del capitalista, una de las cuales se aloja en su fábrica, mientras que la otra se alberga por las noches y durante los domingos fuera de la fábrica, en los *cottages*. Una de estas maquinarias es muerta, la otra viva. La maquinaria muerta no sólo empeora y se deprecia con cada día que pasa, sino que una gran parte de su masa existente envejece constantemente por la obra del constante progreso técnico, a tal punto, que, a los pocos meses, se la puede ya sustituir ventajosamente por otra nueva. En cambio, la maquinaria viva gana de valor cuanto más dura, cuanto más se va acumulando en ella la pericia de varias generaciones. El *Times* contestó al magnate fabril, entre otras cosas, lo siguiente:

"Mr. E. Potter está tan impresionado con la importancia extraordinaria y absoluta de los *patronos algodoneros*, que para salvar a esta clase y eternizar su negocio, pretende encerrar a medio millón de obreros contra su voluntad en un gran *workbouse* moral. ¿Merece esta industria que se la conserve?, pregunta Mr. Potter. Indudablemente, por todos los medios honrados, contestamos nosotros. ¿Merece la pena, vuelve a preguntar Mr. Potter, mantener en orden la maquinaria"? Al llegar aquí, quedamos perplejos. Mr. Potter entiende por *maquinaria* la *maquinaria humana*, pues asegura que *no pretende considerarla como propiedad absoluta*. Hemos de confesar que no creemos que valga la pena ni consideramos que ello sea posible, mantener en orden la maquinaria humana, es decir, encerrarla y engrasarla hasta que se la necesite. La maquinaria humana tiene la propiedad de que, por mucho que se la engrase o se la frote, se oxida en la inacción. Además, la maquinaria humana corre siempre, como una ojeada superficial nos lo demuestra, peligro de soltar el vapor por propio impulso y explotar o armar una danza loca en nuestras grandes ciudades. Puede que, como dice Mr. Potter, *se necesite mucho tiempo* para la reproducción de los obreros, pero, con maquinistas y

dinero en la mano, siempre se encontrarán hombres emprendedores e industriales para fabricar de ellos *más patronos fabriles de los que nunca necesitaremos*...Mr. Potter habla al buen tuntún de que la industria revivirá en uno, dos o tres años y nos pide que no fomentenlos o no *toleremos la emigración de la fuerza de trabajo*. Dice que es natural que los obreros quieran emigrar, pero opina que la nación debe bloquear en los distritos algodoneros, *pese a sus deseos,* a este medio millón de obreros con las 700,000 personas que viven de su trabajo. sofocando –lo que es consecuencia lógica de lo primero– su descontento por la fuerza y alimentándolos con limosnas, todo ante la posibilidad de que los patronos algodoneros puedan volver a necesitarlos cualquier día... Ha llegado la hora de que la gran opinión pública de estas islas halla algo para salvar a "*esta fuerza de trabajo* de aquellos que quieren tratarla como tratan al carbón, al hierro y al algodón." ("To save this 'working power' froin those who would deal with it as they deal with iron, coal and cotton.")16

El artículo del *Times* no era más que un *jeu d' esprit* . (117) La "gran opinión pública" era, en realidad, la opinión de Mr.

Potter, según la cual los obreros fabriles se contaban entre el *patrimonio mobiliario de las fábricas*. Se les prohibió emígrar.17 Se les encerró en el "workhouse moral" de los distritos algodoneros, y siguieron formando, lo mismo que antes,

"la fuerza (the strength) de los patronos algodoneros de Lancashire".

El proceso capitalista de producción reproduce, por tanto, en virtud de su propio desarrollo, *el divorcio* entre la fuerza de trabajo y las condiciones de trabajo. Reproduce y eterniza, con ellos, las condiciones de explotación del obrero. Le obliga constantemente a vender su fuerza de trabajo para poder vivir y permite constantemente al capitalista comprársela para enriquecerse.18 Ya no es la casualidad la que pone frente a frente, en el mercado de mercancías, como comprador y vendedor, al capitalista y al obrero. Es el molino triturador del mismo proceso capitalista de producción, que lanza constantemente a los unos al mercado de mercancías, como vendedores de su fuerza de trabajo, convirtiendo constantemente su propio producto en medios de compra para los otros. En realidad el obrero pertenece al capital antes de venderse al capitalista. Su vasallaje económico19 se realiza

al mismo tiempo que se disfraza mediante la renovación

periódica de su venta, gracias al cambio de sus patrones individuales y a las oscilaciones del precio de trabajo en el mercado.20

Por tanto, el proceso capitalista de producción, enfocado en conjunto o como proceso de reproducción no produce solamente mercancías, no produce solamente plusvalía, sino que produce y reproduce el mismo *régimen del capital*: de una parte *al capitalista* y de la otra *al obrero asalariado* 21

Notas al pie capítulo XXI

1 “Los ricos, que se alimentan con los productos del trabajo de otros, sólo los obtienen mediante actos de cambio (compras de mercancías)... A primera vista, parece, pues, que su fondo de reserva debía agotarse pronto... Pero no, bajo este orden social la riqueza tiene la virtud de *reproducirse gracias al trabajo ajeno*... La riqueza, al igual que el trabajo y *por medio del trabajo*, arroja un fruto anual que puede destruirse cada año, sin que con ello el rico se empobrezca. Este fruto es *la renta* que brota del capital.” (Sismondi, *Nouveaux Principes, etc*., I, pp. 81 y 82.) 2 “Tanto los salarios como las ganancias deben considerarse como una parte del *producto acabado*.” (Ramsay, *An Essay on the Distribution of Wealth*, p. 142.) “*La parte del producto que el obrero recibe bajo la forma de salario.”* (J. S. Mill, *Elements of Political Economy*, trad. de Parissot, París, 1823, p. 34.)

3 “Cuando se emplea capital para *desembolsar* los salarios de los obreros, éste no *añade nada* al fondo destinado a la conservación del trabajo.” (Cazenove, en nota a su edición de Malthus, *Definitions in Political Economy*, Londres, p. 22.) 4 “Los capitalistas no desembolsan a los obreros los medios de vida ni siquiera en la cuarta parte de la tierra.” (Richard Jones, *Textbook of Lectures of the Political Economy of Nations*, Hertford, 1852, p. 36.) 5 “Aun que en las manufacturas *desembolse* el dinero para pagar a los obreros, esto no supone para él, en realidad, ningún gasto, ya que el valor de estos salarios se restaura casi siempre, unido a una ganancia, en el mayor valor del objeto al que se aplica el trabajo de aquéllos.” (A. Smith, *Wealth of Nations*, libro I cap. III, t. II. pagina 355.) 6 “Es ésta una propiedad notabilísima del consumo productivo. Lo que se consume productivamente *es capital y se convierte en capital por el consumo*.” (James Mill, *Elements* of

Political Economy, p. 242.) Sin embargo, J. Mill no se preocupa de seguir las huellas de esta “notabilísima propiedad”.

7 Es verdad, indudablemente, que la instalación de una manufactura *da trabajo a muchos pobres, pero éstos lo siguen siendo*, y la persistencia de la manufactura *crea, además, muchos* otros... ” (*Reasons for a limited Exportation of Wool*, Londres, 1677, p. 19.) “El arrendatario (*farmer*) asegura neciamente que mantiene a los pobres. *Lo que hace, en realidad, es mantenerlos en la pobreza*.” (*Reasons for the late Increase of the Poor Rates: or a comparative view of the prices of labour and provisions*, Londres, 1777, p. 3l.)

8 Rossi no declamaría tan enfáticamente este punto si hubiese penetrado realmente en el secreto de la *productive consumption*. (115)

9 “Los obreros de las minas de Sudamérica, cuya faena diaria (tal vez la más dura del mundo) consiste en sacar a la superficie, a hombros, desde 450 pies bajo tierra, una carga de cobre de 180 a 200 libras de peso, sólo se alimentan de pan y frijoles; ellos preferían no comer más que pan, pero sus amos, habiendo descubierto que *con pan no rendirían tanto trabajo*, los tratan como a caballos y les obligan a comer frijoles: éstos son bastante más ricos en sustancias óseas que el pan." (Liebig, *Die Chemie in ihrer Anwendung auf Agrikultur und Physio1oqie*, 1° parte, p. 194, nota.) 10 James Mill, *Elements of Political Economy*, pp. 238 ss.

11 “Si el precio del trabajo subiese tanto que, a pesar del incremento del capital, no pudiese emplearse *más trabajo*, diríamos que ese incremento de capital se consumía improductivamente.” (Ricardo, *Principles of Political Economy*, p.

163.)

12 “El único consumo productivo, en el verdadero sentido de la palabra, es el consumo o destrucción de riqueza [el autor se refiere al consumo de los medios de producción] por el capitalista con vistas a la reproducción... El obrero... es un consumidor productivo para la persona que lo emplea y para el estado, pero no lo es, en rigor, para sí mismo.” (Malthus, *Definitions*, etc., p. 30.)

13 “La única cosa de la que puede decirse que se acumula y prepara de antemano es la pericia del obrero... La acumulación y el almacenamiento de trabajo diestro, esta importantísima operación, se realiza, por lo que a la gran masa de obreros se refiere, sin ninguna clase de capital.” (Hodskin, *Labour Defended against the claims of Capital*, pp, 12 y 13.) 14 “Esta carta puede ser considerada como el manifiesto de los fabricantes”. (Ferrand, Moción sobre la *cotton famine*, sesión de H. o. C. [Cámara de los Comunes] de 27 de abril de 1863.)

15 Se recordará que, en circunstancias normales, cuando se trata de reducir los salarios, el propio capital se expresa en términos distintos. En estos casos, “los patrones" declaran como un solo hombre (véase *sección cuarta*, p. 350, nota 101):

“Los obreros de las fábricas debieran, pues sería saludable para ellos, tener presente que su trabajo es, en realidad, una categoría muy baja del trabajo calificado: que no hay ninguno más fácilmente asimilable ni mejor retribuido en relación con su calidad, que ningún otro se puede asimilar en *tan poco tiempo*, instruyendo rápidamente a los menos capaces, ni adquirirse con tanta abundancia. *La maquinaria del patrón* [que ahora se nos dice que puede sustituirse y mejorarse, con ventaja, en plazo de doce meses], desempeña, en realidad , *una importancia mucho mayor* en materia de producción que el *trabajo y la pericia del obrero* [que ahora resulta que no se pueden suplir ni en treinta años]. los cuales pueden adquirirse en *seis meses de enseñanza* y cualquier gañán puede aprender.”

16 *Times*, 24 de marzo de 1863.

17 El parlamento no consignó ni un *farthing* (118) para la emigración: se limitó a votar unas cuantas leyes que permitían a los municipios mantener a los obreros entre la vida y la muerte o explotarlos, sin abonarles los salarios normales. En cambio, cuando tres años después estalló una peste entre el ganado vacuno, el parlamento, rompiendo incluso violentamente con la etiqueta parlamentaria, votó en un abrir y cerrar de ojos varios millones de indemnización para los terratenientes y millonarios, cuyos colonos procuraron indemnizarse ellos mismos sin necesidad de subvenciones, subiendo los precios de la carne. Los mugidos bestiales de los terratenientes al abrirse la legislatura de 1866 demostraban que no hace falta ser indio para

adorar a la vaca Sabala, ni Júpiter para convertirse en un buey.

18 “El obrero necesita medios de subsistencia para vivir, el jefe necesita trabajo para ganar (pour gagner).” (Sismondi, *Nouveaux Principes d’Economie Politique*, página 91.)

19 Una forma campesina tosca de este vasallaje subsiste todavía en el condado de *Durham*. Se trata de uno de los pocos condados en que las *condiciones sociales* no garantiza al colono el derecho indiscutido de propiedad sobre los jornaleros agrícolas. La industria minera permite a éstos una opción. Por eso el colono, faltando a la regla, lo toma aquí en arriendo aquellos terrenos en los que se levantan *cottages* para los obreros. La renta pagada por el *cottage* forma parte del salariado.

Estos *cottages* se denominan “hind’s houses”. Son arrendadas a los braceros bajo ciertas condiciones feudales, mediante un contrato llamado “bondage” (vasallaje) y obliga al bracero, por ejemplo, a hacer que trabaje su hija, etc. durante el tiempo que él esté ocupado en otra parte. El obrero recibe el nombre de “bondsman”, vasallo. En esta relación se nos revela también el consumo individual del obrero como *consumo para el capital* o consumo productivo, en un aspecto totalmente nuevo e insospechado: “El curioso observar cómo hasta las deyecciones de este “bondsman” se cuentan entre los productos pagados por él a su especulador propietario... El colono no tolera en toda la vecindad más retrete que el suyo, ni permite que se le reste ni un ápice de sus derechos de soberanía, en este respecto.” (*Public Health*, VII, rep.1864, p. 188.) 20 Recuérdese que en el trabajo de los niños, etc., desaparece hasta la formalidad de la venta del obrero hecha por él mismo.

21 “El capital presupone el trabajo asalariado y éste el capital. Ambos se condicionan recíprocamente y se crean el uno al otro. ¿El obrero de una fábrica de algodón, ¿produce solamente tejidos de algodón? No, produce *capital*. Produce valores que sirven de nuevo para mandar sobre su trabajo y crear mediante él otros nuevos.” (Carlos Marx, Trabajo asalariado y capital”, en la *Nueva Gaceta Renana*, mim. 266, 7 de abril de 1849.) Este artículo contiene fragmentos de las conferencias explicadas por mí sobre aquel tema en 1847, en la Asociación obrera alemana de Bruselas, cuya impresión vino a interrumpir la revolución de febrero.

CAPITULO XXII

CONVERSION DE LA PLUSVALIA EN CAPITAL

1. *Proceso capitalista de producción sobre una escala ampliado.* Trueque de las leyes de *propiedad de la producción de mercancías en leyes de apropiación capitalista.*

Antes, hubimos de estudiar cómo brota la plusvalía del capital; ahora investiguemos cómo nace el capital de la plusvalía. *La inversión de la plusvalía como capital o la reversión a capital de la plusvalía* se llama *acumulación de capital* 1

Ante todo, analicemos este fenómeno desde el punto de vista del capitalista individual. Supongamos que un patrón hilandero, por ejemplo, haya desembolsado un capital de 10,000 libras esterlinas, las cuatro quintas partes en algodón, maquinaria, etc., y la otra quinta parte en salarios, y que produzca 240,000 libras de hilo al año, por un valor de 12,000

libras esterlinas. Con una cuota de plusvalía del 100 por 100, la plusvalía se encerrará en el producto excedente o producto neto de 40,000 libras de hilo, una sexta parte del producto bruto, de un valor de 2,000 libras esterlinas, que habrá de realizarse mediante su venta. Una suma de valor de 2,000 libras esterlinas es siempre un valor por la suma de 2,000 libras esterlinas. Ni el color ni el olor de este dinero indican que es *plusvalía*. El que un valor sea plusvalía sólo indica *cómo* llegó a manos de su poseedor, pero no altera en lo más mínimo la naturaleza del valor o del dinero.

Por tanto, para convertir en capital la nueva suma de 2,000 libras esterlinas, el patrono hilandero, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, invertirá cuatro quintas partes de esta suma en comprar algodón, etc., y el resto en comprar nuevos obreros hilanderos, quienes encontrarán en el mercado los medios de vida cuyo valor les suministra él. El nuevo capital así distribuido comenzará a funcionar en la fábrica de hilados y arrojará, a su vez, una plusvalía de 400 libras.

El valor del capital revestía forma de dinero desde el momento mismo de desembolsarse; en cambio, la plusvalía se presenta desde el primer momento

como valor de una determinada parte del producto bruto. Al venderse ésta y convertirse en dinero, el valor del capital recobra su forma primitiva, mientras que la plusvalía cambia de forma o modalidad. Pero, a partir de este instante, ambos elementos, el capital y la plusvalía, son sumas de dinero y su reversión a capital se efectúa del mismo modo, sin que medie ya diferencia alguna. El capitalista invierte ambas sumas en comprar las mercancías que le permitan acometer de nuevo la fabricación de su articulo, esta vez sobre una escala ampliada. Sin embargo, para poder comprar estas mercancías, tiene que empezar por encontrarlas en el mercado.

Si sus hilados circulan es porque él lanza al mercado su producto anual, ni más ni menos que hacen los demás capitalistas con las mercancías de su fabricación. Pero, antes de lanzarse al mercado, estos productos figuraban ya en el fondo anual de producción, es decir, en la masa global de objetos de todo género, en los que se convierte, al cabo del año, la suma global de los capitales individuales o el capital global de la sociedad y del que cada capitalista individual sólo posee una parte alícuota. Las operaciones del mercado no hacen más que establecer el intercambio entre las distintas partes integrantes de la producción anual, hacerlas pasar de mano en mano, pero sin hacer que aumente de volumen la producción global de un año ni que cambien de naturaleza los objetos producidos. Por tanto, el uso que se haga o pueda hacerse del producto global anual dependerá de la propia composición de éste, pero nunca de la circulación.

En primer lugar, la producción anual debe suministrar todos aquellos objetos (valores de uso) con los que han de reponerse los elementos materiales del capital consumidos en el transcurso del año. Deducidos estos elementos, queda el producto neto o producto excedente que encierra la plusvalía. ¿En qué consiste este producto excedente? ¿Acaso en objetos destinados a satisfacer las necesidades y los apetitos de la clase capitalista y a entrar, por tanto, en su fondo de consumo? Si fuese así, la plusvalía se gastaría toda ella alegremente, sin dejar rastro, y no habría margen más que para la reproducción simple.

Para acumular, es forzoso convertir en capital una parte del trabajo excedente. Pero, sin hacer milagros, sólo se pueden convertir en capital los objetos susceptibles de ser empleados en el proceso de trabajo; es decir, los

medios de producción, y aquellos otros con que pueden mantenerse los obreros, o sean, los medios de vida. Por consiguiente, una parte del trabajo excedente anual deberá invertirse en crear los medios de producción y de vida adicionales, rebasando la cantidad necesaria para reponer el capital desembolsado. En una palabra, la plusvalía sólo es susceptible de transformarse en capital, porque el producto excedente cuyo valor representa aquélla, encierra ya los elementos materiales de un nuevo capital.2

Ahora bien, para hacer que estos elementos entren en funciones como capital, la clase capitalista necesita contar con nueva afluencia de trabajo. No pudiendo aumentar extensiva o intensivamente la explotación de los obreros que ya trabajan, es forzoso incorporar a la producción fuerzas de trabajo adicionales. El mecanismo de la propia producción capitalista se cuida también de resolver este problema, al reproducir a la clase obrera como una clase supeditada al salario, cuyos ingresos normales bastan no sólo para asegurar su conservación, sino también para garantizar su multiplicación. Lo único que tiene que hacer el capital es incorporar a los medios de producción adicionales contenidos ya en la producción anual estas fuerzas de trabajo supletorias que la clase obrera le suministra todos los años, en diferentes edades, y con ello se habrá operado la conversión de la plusvalía en capital. Analizada de un modo concreto, la acumulación se reduce a la reproducción del capital en una escala progresiva. El ciclo de la reproducción simple se modifica. y transforma, según expresión de Sismondi, en forma de espíral.3

Volvamos a nuestro ejemplo. Es la vieja historia: Abraham fue padre de Isaac, Isaac padre de Jacob, etc. El capital inicial de 10,000 libras esterlinas arroja una plusvalía de 2,000 libras, que es capitalizada. Este nuevo capital de 2,000 libras esterlinas rindo una nueva plusvalía de 400 libras; ésta, también capitalizada, es decir, convertida en un segundo capital adicional, arroja una nueva plusvalía de 80 libras, y así sucesivamente.

Por el momento, prescindimos de la parte de plusvalía gastada por el capitalista. Tampoco nos interesa saber, por ahora, si el capitalista incorpora los capitales adicionales al capital primitivo o sí los aparta para explotarlos independientemente, ni si los explota el mismo capitalista que los ha acumulado o los entrega a otro para su explotación. Lo único que no debemos perder de vista es que el capital primitivo continúa reproduciéndose y

produciendo plusvalía al lado de los capitales de nueva formación, y lo mismo ocurre con todo capital acumulado en relación con el capital adicional engendrado por él.

El capital primitivo se formó mediante el desembolso de 10,000 libras esterlinas. ¿De dónde sacó este dinero su poseedor? ¡De su propio trabajo y del de sus antecesores!, contestan a coro los portavoces de la economía política, 4 y esta hipótesis parece, en efecto, la única que concuerda con las leyes de la producción de mercancías.

Muy otra cosa acontece con el capital adicional de 2,000 libras esterlinas. El proceso de formación de este capital lo conocemos al dedillo. Este capital es plusvalía capitalizada. No encierra, desde su origen, ni un solo átomo de valor que no provenga de trabajo ajeno no retribuido. Los medios de producción a los que se incorpora la fuerza de trabajo adicional, así como los medios de vida con que ésta se mantiene, no son más que partes integrantes del producto excedente, del tributo arrancado anualmente a la clase obrera por la clase capitalista. Cuando ésta, con una parte del tributo, le compra a aquélla fuerza de trabajo adicional, aunque se la pague por todo lo que vale, cambiándose equivalente por equivalente, no hace más que acudir al viejo procedimiento del conquistador que compra mercancías al vencido y las paga con su propio dinero, con el dinero que antes le ha robado.

Cuando el capital adicional emplea a su propio productor, éste, de una parte, tiene que seguir fomentando el valor del capital primitivo y, de otra parte, rescatar el producto de su trabajo anterior con más trabajo del que costó. Como transacción entre la clase capitalista y la clase obrera, no altera para nada el problema el hecho de que con el trabajo no retribuido de los obreros empleados anteriormente se contraten otros nuevos. Algunas veces, el capitalista invierte el capital adicional en una máquina que lanza al arroyo a los productores de ese capital, sustituyéndolos por un par de arrapiezos.

Tanto en uno como en otro caso, la clase obrera, con lo que trabaja de más este año, crea el capital necesario para dar al año siguiente entrada al trabajo adicional.5 Esto es lo que se llama producir capital con capital.

La premisa de la acumulación del primer capital adicional de 2,000 libras esterlinas era una suma de valor de 10,000 libras desembolsada por el

capitalista y reunida por él gracias a su "trabajo originario". En cambio, la premisa del segundo capital adicional de 400 libras ya no es más que la acumulación precedente el primero, de las 2,000 libras esterlinas como su plusvalía capitalizada.

Ahora, la única condición en que descansa la apropiación actual de trabajo vivo no retribuido, en proporciones cada vez mayores, es la propiedad de trabajo pretérito sin retribuir. La suma que el capitalista puede acumular es tanto mayor cuanto mayor sea la que haya acumulado antes.

La plusvalía en que radica el capital adicional núm. 1 es, como velamos, el resultado de la compra de la fuerza de trabajo con una parte del capital originario, compra que se ajustaba a las leyes del cambio de mercancías y que, jurídicamente considerada, no exigía, por lo que se refiere al obrero, más que el derecho a disponer libremente de sus facultades, y respecto al poseedor del dinero o de las mercancías, la libre disposición sobre los valores de su pertenencia; el

capital adicional núm. 2 y los siguientes son un mero resultado del capital adicional núm. 1, y, por tanto, una consecuencia lógica de aquella primera relación; es decir, que cada una de estas transacciones responde constantemente a la ley del cambio de mercancías: el capitalista compra siempre la fuerza de trabajo y el obrero la vende, e incluso admitimos que por todo su valor real. Pues bien, en estas condiciones, la *ley de la apropiación* o *ley de la propiedad privada, ley que descansa en la producción y circulación de mercancías, se trueca, por su misma dialéctica interna e inexorable, en lo contrario de lo que es.* El cambio de valores equivalentes, que parecía ser la operación originaria, se tergiversa de tal modo, que el cambio es *sólo aparente*, puesto que, de un lado, la parte de capital que se cambia por la fuerza de trabajo no es más que una parte del *producto del trabajo ajeno apropiado sin equivalente*, y, de otro lado, su productor, el obrero, no se limita a reponerlo, sino que tiene que reponerlo con un *nuevo* superávit. De este modo, la *relación de cambio entre el capitalista y el obrero se convierte en una mera apariencia adecuada al proceso de la circulación*, en una mera forma ajena al verdadero contenido y que no sirve más que para mistificarlo. La operación constante de compra y venta de la fuerza de trabajo no es más que la forma. El contenido estriba en que el capitalista cambia

constantemente por una cantidad mayor de trabajo vivo de otros una parte del trabajo ajeno ya materializado, del que se apropia incesantemente sin retribución. En un principio, parecía que el derecho de propiedad se basaba en el propio trabajo. Por lo menos, teníamos que admitir esta hipótesis, ya que sólo se enfrentaban poseedores de mercancías iguales en derechos, sin que hubiese más medio para apropiarse una mercancía ajena que entregar a cambio otra propia, la cual sólo podía crearse mediante el trabajo. Ahora, la propiedad, vista del lado del capitalista, se convierte en el *derecho a apropiarse trabajo ajeno no retribuido*, o su producto, y, vista del lado del obrero, como la imposibilidad de hacer suyo el producto de su trabajo. De este modo, el *divorcio entre la propiedad y el trabajo* se convierte en consecuencia obligada de una ley que parecía basarse en la *identidad* de estos dos factores.6

Sin embargo, aunque el régimen capitalista de apropiación parezca romper abiertamente con las leyes originarias de la producción de mercancías, no brota, ni mucho menos, de la violación de estas leyes, sino por el contrario, de su aplicación. Una breve ojeada retrospectiva a la serie de fases del proceso cuyo punto final es la acumulación capitalista, aclarará esto.

Veíamos, en primer lugar, que la transformación primitiva de una suma de valor en capital se ajustaba en un todo a las leyes del intercambio. Uno de los contratantes vende su fuerza de trabajo, que el otro le compra. El primero obtiene a cambio el valor de su mercancía, cediendo con ello al segundo su valor de uso: el trabajo. El comprador transforma los medios de producción de su pertenencia, con ayuda del trabajo que asimismo le pertenece, en un nuevo producto, cuya propiedad le adjudica también la ley.

El valor de este producto envuelve, en primer término, el valor de los medios de producción por él absorbidos. El trabajo útil no puede absorber estos medios de producción sin transferir su valor al nuevo producto; pero para poder venderse, la fuerza de trabajo ha de ser capaz de suministrar trabajo útil, dentro de la rama industrial a que se la aplique.

El valor del nuevo producto encierra, además, el equivalente del valor de la fuerza de trabajo y una plusvalía. Por la sencilla razón de que la fuerza de trabajo vendida durante un cierto tiempo, durante un día, una semana, etc., posee menos valor del que durante ese mismo tiempo crea su uso. Y el

obrero, al cobrar el valor de cambio de su fuerza de trabajo, se desprende de su valor de uso, ni más ni menos que cualquier otro comprador.

La circunstancia de que esta mercancía especial, la fuerza de trabajo, tenga el valor de uso peculiar de rendir trabajo y, por tanto, de crear valor, no altera en lo más mínimo la ley general de la producción de mercancías. Por tanto, no debe creerse que el hecho de que el producto no se limite a reponer la suma de valor desembolsada en forma de salario, sino que encierre además una plusvalía. proviene de un engaño de que se haya hecho víctima al vendedor, a quien se le abonó el valor de su mercancía, sino que nace del uso que de esta mercancía hace el comprador.

La ley del cambio sólo es una ley de equivalencia respecto a los valores de cambio de las mercancías que se entregan recíprocamente. Pero esta ley presupone incluso, desde el primer momento, una diversidad en cuanto a los valores de uso de las mercancías cambiadas, y no tiene absolutamente nada que ver con el empleo que se les da, pues éste es posterior a la celebración y ejecución del contrato.

Por tanto, la transformación originaría del dinero en capital se desarrolla en la más completa armonía con las leyes económicas de la producción de mercancías y con los títulos de propiedad derivados de ella. No obstante, esta operación da por resultado:

1° que el producto pertenezca al capitalista, y no al obrero;

2° que el valor de este producto encierre, además del valor del capital desembolsado, una plusvalía, plusvalía que al obrero le ha costado trabajo y al capitalista no le ha costado nada y que, sin embargo, es legítima propiedad del segundo; 3° que el obrero alimente y mantenga en pie su fuerza de trabajo, pudiendo volver a venderla, si encuentra comprador.

La reproducción simple no es más que la repetición periódica de, esta primera operación, consistente en convertir, una vez y otra, el dinero en capital. Por tanto, lejos de violarse la ley, lo que se hace es aplicaría con carácter permanente.

“Varios actos de cambio engarzados los unos a los otros, no hacen más que

convertir al último en representante del primero." (Sismondi, *Nouveaux Principes*, etc., p. 70.)

Y, sin embargo, hemos visto que basta la reproducción simple para imprimir a esta primera operación –cuando la enfocábamos como un fenómeno aislado– un carácter radicalmente distinto. "De aquellos que se reparten la renta nacional, los unos (los obreros) *adquieren cada año, con su nuevo trabajo, un nuevo derecho a participar en ella*, mientras que los otros (los capitalistas) *han adquirido ya un derecho permanente a ello antes, por un trabajo originario*." (Sismondi, ob. c., p. [110] 111.) El mundo del trabajo no es, como se sabe, el único en que la primogenitura hace milagros.

Los términos del problema no cambian cuando la reproducción simple es sustituida por la reproducción en escala ampliada, por la acumulación. En la primera, el capitalista devora toda la plusvalía; en ésta, acredita sus virtudes civiles gastando sólo una parte y convirtiendo el resto en dinero. La plusvalía es propiedad suya, sin que jamás haya pertenecido a otro. Si la desembolsa para la producción, hace exactamente lo mismo que hizo el día en que pisó por primera vez el mercado; desembolsa sus propios fondos. El hecho de que estos fondos provengan ahora del trabajo no retribuido de sus obreros no altera para nada la sustancia de la cosa. Aunque con la plusvalía producida por el obrero A se da empleo al obrero B, no debe olvidarse: primero, que A produjo esta plusvalía sin que se le restase ni un céntimo del justo precio de su mercancía, y segundo que este negocio le tiene a B sin cuidado. Lo que B exige y tiene derecho a exigir es que el capitalista le abone el valor de su fuerza de trabajo. "Ambos salen ganando; el obrero, porque se le abonan los frutos de su trabajo

[debiera decir: con el trabajo no retribuido de otros obreros] antes de realizarlo [debiera decir: antes de que rinda su propio fruto); el patrono (le maître), porque el trabajo de este obrero vale más que su salario [debiera decir: crea más valor que el de su salario]. (Sismondi, ob. c., p. 135.)

Claro está que la cosa cambia radicalmente sí enfocamos la producción capitalista en el curso ininterrumpido de su renovación y si, en vez de fijarnos en un solo capitalista y en un solo obrero, nos fijamos en la totalidad, en la clase capitalista, de una parte, y de otra en la clase obrera. Pero esto sería aplicar a la producción de mercancías una pauta totalmente ajena a ella.

En la producción de mercancías sólo se enfrentan, como individuos independientes los unos de los otros, vendedores y compradores. Sus mutuas relaciones finalizan el mismo día en que vence el contrato cerrado entre ellos. Y si la operación se repite, es a base de un nuevo contrato que nada tiene que ver con el precedente, aunque la casualidad enfrente en él al mismo comprador y al mismo vendedor.

Por consiguiente, si queremos analizar, con arreglo a sus propias leyes económicas, la producción de mercancías o cualquier fenómeno que forme parte de ella, deberemos examinar cada acto de cambio de por sí, al margen de toda conexión con el que le precede y con el que le sigue. Y puesto que tanto las compras como las ventas se celebran siempre entre ciertos individuos, no cabe buscar en ellas relaciones entre clases sociales enteras. Por larga que sea la serie de reproducciones periódicas y de acumulaciones precedentes que haya recorrido el capital que hoy se halla funcionando, éste conserva siempre su primitiva virginidad. Mientras en cada acto de cambio –considerado de por sí– se guarden las leyes del cambio de mercancías, el régimen de apropiación puede experimentar una transformación radical sin tocar para nada los títulos de propiedad inherentes a la producción de mercancías. Estos títulos se mantienen en vigor como en un principio, cuando el producto pertenecía al productor y cuando éste, cambiando equivalente por equivalente, sólo podía enriquecerse con su propio trabajo; el mismo derecho rige en el período capitalista, donde la riqueza social se convierte, en proporciones cada vez mayores, en propiedad de quienes disponen de medios para apropiarse constantemente el trabajo no retribuido de otros.

Este resultado se impone como inevitable tan pronto como la fuerza de trabajo es vendida libremente por el propio obrero como una mercancía. Pero éste es también el momento a partir del cual la producción de mercancías se generaliza y convierte en forma típica de producción; es a partir de entonces cuando todos los artículos se producen desde el primer momento para el mercado, y cuando toda la riqueza producida discurre por los cauces de la circulación. Sólo allí donde tiene por base el trabajo asalariado se impone la producción de mercancías a toda la sociedad, y sólo allí desarrolla todas sus potencias ocultas. Decir que la interposición del trabajo asalariado falsea la producción de mercancías. equivale a decir que la producción de mercancías no debe desarrollarse si no quiere verse falseada. Al paso que esta producción

se desarrolla, obedeciendo a sus propias leyes inmanentes, para convertirse en producción capitalista, las leyes de la propiedad inherentes a la producción de mercancías se truecan en las leyes de apropiación del capitalismo.7

Veíamos que, aun en la reproducción simple, todo capital desembolsado, cualquiera que fuese su origen, se convertía en capital acumulado o en plusvalía capitalizada. Pero, en el raudal de la producción, los capitales iniciales desembolsados van convirtiéndose en una magnitud que tiende a decrecer (*magnitudo evanescens*, en sentido matemático),

comparada con el capital directamente acumulado, es decir, con la plusvalía o el producto excedente revertidos a capital, ya funcione en las mismas manos que lo acumularon o en manos ajenas. Por eso, la economía política define generalmente el capital como "*riqueza acumulada*" (plusvalía o renta transformada en capital) "invertida nuevamente en la producción de plusvalía",8 o presentada al capitalismo como "poseedor del producto excedente".9 Este modo de concebir se expresa también, bajo otra forma, cuando se dice que todo capital es *interés* acumulado o capitalizado, pues el interés no es más que una modalidad de la plusvalía.10

2. *Falsa concepción de la reproducción en escala ampliada, por parte de la economía política.*

Antes de entrar a examinar más en detalle la *acumulación*, o sea, la conversión de la plusvalía en capital, hemos de despejar un equívoco alimentado por la economía clásica.

Del mismo modo que las mercancías que el capitalista compra con una parte de la plusvalía para atender a su propio consumo no le sirven de medios de producción ni de fuente de valor, el trabajo comprado por él para satisfacer sus necesidades naturales y sociales no tiene tampoco el carácter de *trabajo productivo.* Con la compra de esas mercancías y de ese trabajo, lejos de transformar la plusvalía en capital, lo que hace es consumirla o *gastarla* como renta. Frente a la vieja concepción aristocrática, que, como Hegel dice acertadamente, "consiste en consumir lo que existe", expandiéndose también en el lujo de los servicios personales, la economía burguesa consideraba como su postulado primordial proclamar como primer deber de ciudadanía y predicar incansablemente la acumulación del capital: para acumular, lo

primero que hace falta es no comerse todas las rentas, sino apartar una buena parte de ellas para invertirla en el reclutamiento de nuevos *obreros productivos*, que rinden más de lo que cuestan. Además, la economía burguesa véase obligada a luchar contra el prejuicio vulgar que confunde la producción capitalista con el atesoramiento11 y entendía, por tanto, que la riqueza acumulada es riqueza sustraída a la destrucción bajo su forma natural, y por consiguiente al consumo e incluso a la circulación. El atesoramiento del dinero para retirarlo de la circulación seria lo contrario precisamente de su explotación como capital, y la acumulación de mercancías para atesorarlas una pura necedad.12 La acumulación de mercancías en grandes cantidades es el resultado de un estancamiento de la circulación o de la superproducción.13 Cierto es que en la mente del pueblo circula, de una parte, la idea de los bienes acumulados en el *fondo de consumo* de los ricos y que van devorándose lentamente, y, de otra parte, la idea del *almacenamiento*, fenómeno propio de todos los sistemas de producción y en el que nos detendremos un momento cuando estudiemos el proceso de la circulación.

La economía clásica está, pues, en lo cierto cuando hace hincapié en que la *característica del proceso de acumulación* es el consumo del producto excedente por *obreros productivos* y no por gentes *improductivas*. Pero aquí comienza también su error. A. Smith puso de moda el definir la *acumulación* simplemente *como el consumo del producto excedente por obreros productivos y la capitalización de la plusvalía como su simple inversión en fuerza de trabajo*.

Oigamos, por ejemplo, lo que dice Ricardo: “Hay que tener en cuenta que todos los productos de un país son consumidos; pero hay una gran diferencia, la más grande que pueda imaginarse, entre que se consuman por quienes reproducen otro valor o por quienes no reproducen ninguno. Cuando decimos que se ahorra y se capitaliza una parte de la renta, queremos decir que *la parte de la renta* capitalizada *es consumida por obreros productivos, y no por obreros improductivos*. No cabe mayor error que creer que el capital aumenta por no consumirlo.”14 No cabe mayor error que el que Ricardo y todos sus sucesores toman de A. Smith al decir que “*la parte de la renta capitalizada es consumida por obreros productivos*”. Según esto, *toda la plusvalía* convertida en capital pasaría a ser *capital variable*. Y no es así, sino que se divide, al igual que el capital inicial, en *capital constante y capital variable*,

en medios de producción y fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es la forma en que cobra existencia el capital variable *dentro* del proceso de producción. En este proceso, es consumida por el capitalista que la adquiere. A su vez, ella consume, mediante su función – *el trabajo*– medios de producción. Al mismo tiempo, el dinero abonado para *comprar la fuerza de trabajo* se invierte en medios de vida, que no son consumidos por el

"*trabajo productivo* directamente, sino por el *obrero productivo*". A. Smith llega, con su análisis radicalmente falso, al lamentable resultado de que, aun cuando *todo capital individual* se divida en constante y variable, el *capital social* no es más que capital variable, capital invertido todo él en pagar salarios. Supongamos, por ejemplo, que un fabricante de paños convierta 2,000 libras esterlinas en. capital. Una parte de este dinero lo invierte en comprar tejedores, la otra parte en adquirir hilados de lana, maquinaria, etc. A su vez, aquellos a quienes él compra el hilado y la maquinaria pagan con una parte del dinero obtenido el trabajo, y así sucesivamente, hasta que las 2,000 libras esterlinas se invierten totalmente en pagar salarios o el producto íntegro representado por esta suma se consume por obreros productivos. Como se ve, todo el peso de este argumento estriba en las palabras "y así sucesivamente". palabras que nos mandan de Poncio a Pilatos, como si dijésemos. En efecto, A. Smith pone fin a su investigación allí donde comienza realmente la difícultad.15

Mientras sólo nos fijemos en el fondo de la producción global de un año, el proceso anual de la reproducción será fácil de entender. Lo grave es que todos los elementos integrantes de la producción anual deben ser llevados al mercado, donde comienza la dificultad. La dinámica de los distintos capitales y de las rentas personales se entrecruzan, se mezclan, se pierden en un cambio general de puestos –la circulación de la riqueza social– que desorienta nuestras miradas y plantea al investigador problemas muy complicados. En la Sección tercera del Libro segundo analizaremos la verdadera coordinación.

El gran mérito de los fisiócratas consiste en haber hecho, con su *Tableau économique*, la primera tentativa encaminada a trazar una imagen de la producción anual, bajo la forma en que nos la ofrece la circulacíón.16

Por lo demás, huelga decir que la economía política ha tenido buen cuidado

en explotar al servicio de la clase capitalista la tesis de A. Smith según la cual toda la parte del producto neto convertida en capital es absorbida por la clase obrera.

3. *División de la plusvalía en capital y renta.*

La teoría de la abstinencia

En el capítulo anterior sólo enfocábamos la plusvalía o el producto excedente como *fondo individual de consumo del capitalista*; en cambio, en éste, sólo la estudiaremos como *fondo de acumulación*. Pero, no es ni lo uno ni lo otro, sino ambas cosas a la vez. Una parte de la plusvalía es gastada por el capitalista, *como renta*; 17 otra parte, es *invertida como capital, o acumulada*.

Dentro de una *masa dada de plusvalía*, una de estas dos partes será tanto mayor cuanto menor sea la otra.

Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, es la magnitud de la acumulación la que determina la proporción en que aquella masa se divide. Pero el que establece la división es el propietario de la plusvalía, el capitalista. Es, por tanto, obra de su voluntad. De la parte del tributo percibido por él que destina a la acumulación se dice que la ahorra, porque no la gasta, es decir, porque cumple de ese modo su misión de capitalista, que es enriquecerse.

Sólo cuando es *capital personificado* tiene el capitalista un valor ante la historia y ese derecho histórico a existir que, según el ingenioso Lichnowski, no data. Sólo entonces, su propia necesidad transitoria va implícita en la *necesidad transitoria del régimen capitalista de producción*. Mas para ello no ha de tomar como impulso motor el valor de uso y el goce, sino el valor de cambio y su incrementación. Como un fanático de la valorización del valor, el verdadero capitalista *obliga* implacablemente a la humanidad a *producir por producir* y, por tanto, a desarrollar las *fuerzas sociales productivas y a crear las condiciones materiales de producción* que son la única *base real* para una forma superior de sociedad cuyo principio fundamental es el desarrollo pleno y libre de todos los individuos. El capitalista sólo es respetable en cuanto personificación del capital. Como tal, comparte con el atesorador el instinto absoluto de enriquecerse. Pero lo que en éste no es más

que una manía individual, es en el capitalista el resultado del mecanismo social, del que él no es más que un resorte.

Además, el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como *leyes coactivas* impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo, y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva.

Por tanto, en la medida en que sus actos y omisiones son una meta función del capital personificado en él con conciencia y voluntad, su consumo privado se le antoja como un robo cometido contra la acumulación de su capital, corno en la contabilidad italiana, en la que los gastos privados figuraban en el "Debe" del capitalista a favor del capital. La acumulación es la conquista del mundo de la riqueza social. A la par con la masa del material humano explotado, dilata los *dominios* directos e indirectos del capitalista.18

Pero el pecado original llega a todas partes. Al desarrollarse el régimen capitalista de producción, al desarrollarse la acumulación y la riqueza, el capitalista deja de ser una mera encarnación del capital. Siente una "ternura humana" por su propio Adán y es ya tan culto, que se ríe de la emoción ascética como de un prejuicio del atesorador pasado de moda. El capitalista clásico condena el consumo individual como un pecado cometido contra su función y anatematiza todo lo que sea "abstenerse" de la acumulación; en cambio, el capitalista modernizado sabe ya presentar la acumulación como el fruto de la "abstinencia" y de la renuncia a su goce individual. "Dos almas moran, ¡ay!, en su pecho, pugnando por desprenderse la una de la otra."

En los orígenes históricos del régimen capitalista de producción –y todo capitalista advenedizo pasa, individualmente, por esta fase histórica– imperan, como pasiones absolutas, la avaricia y la ambición de enriquecerse. Pero los progresos de la producción capitalista no crean solamente un mundo de goces. Con la especulación y el sistema de crédito, estos progresos abren mil posibilidades de enriquecerse de prisa. Al llegar a un cierto punto culminante de desarrollo, se impone incluso como una necesidad profesional para el "infeliz" capitalista una dosis convencional de

derroche, que es a la par ostentación de riqueza y, por tanto, medio de crédito. El lujo pasa a formar parte de los gastos de representación del capital. Aparte de que el capitalista no se enriquece, como el atesorador. en proporción a su trabajo personal y a lo que deja de gastar en su persona, sino en la medida en que absorbe la fuerza de trabajo de otros y obliga a sus obreros a abstenerse de todos los goces de la vida. Por consiguiente, aunque el derroche del capitalista no presenta nunca aquel carácter bien intencionado e inofensivo del derroche de un señor feudal boyante, pues en el fondo de él acechan siempre la más sucia avaricia y el más medroso cálculo, su derroche aumenta, a pesar de todo, a la par con su acumulación, sin que la una tenga por qué echar nada en cara a la otra. De este modo, en el noble pecho del capitalista individual se va amasando un conflicto demoniaco entre el instinto de acumulación y el instinto de goce.

“La industria manchesteriana –dice un libro publicado por el doctor Aikin en 1795– puede dividirse en cuatro períodos. En el primero, los fabricantes veíanse obligados a trabajar ahincadamente para ganarse la vida.” Se enriquecían principalmente robando a los padres que les entregaban a sus chicos como aprendices, pagando por ello buenas sumas de dinero y dejando que matasen de hambre a sus hijos. Además, en esta época, las ganancias corrientes eran exiguas y la acumulación exigía un gran ahorro. Estos fabricantes vivían corno atesoradores y no gastaban, ni con mucho, los intereses de su capital. “En el segundo periodo, comenzaban ya a reunir pequeñas fortunas, pero seguían trabajando tan duramente como antes”, pues la explotación directa de todo trabajo cuesta también trabajo, como todo capataz de esclavos sabe muy bien, "y seguían viviendo con la misma frugalidad... En el tercer período, comenzó el lujo y el negocio se extendió mediante el envío de jinetes (viajantes de comercio a caballo), encargados de recoger los encargos en todos los mercados del Reino. Casi puede asegurarse que antes de 1690 existían pocos o ningún capital de 3,000 a 4,000 libras esterlinas adquiridos en la industria. Pero, por ese tiempo o algo después, los industriales habían acumulado ya dinero y comenzaron a construir casas de piedra en sustitución de las de madera y cal... Todavía en los primeros decenios del siglo XVIII, el fabricante de Manchester que obsequiase a sus huéspedes con una pinta de vino extranjero se exponía a las murmuraciones y a los reproches de todos sus vecinos”. Antes de la aparición de la maquinaria, el consumo diario de los fabricantes, en las tabernas en que se reunían por las

noches, no excedía nunca de 6 peniques por un vaso de punch y 1 Penique por un rollo de tabaco. Hasta 1758, año que hace época, no arrastra “coche propio ni *una* sola persona realmente dedicada a la industria”. “El cuarto período –último tercio del siglo XVIII– es un período de gran lujo y derroche, fomentados por el auge de los negocios.19 ¡Que diría el bueno del Dr. Aikin, si resucitase en el Manchester de nuestros días!

¡Acumulad, acumulad! ¡La acumulación es la gran panacea! “La industria suministra los materiales, que luego el ahorro se encarga de acumular”20 Por tanto, ¡ahorrad, ahorrad; es decir, esforzaos Por convertir nuevamente la mayor parte posible de plusvalía o producto excedente en capital! Acumular por acumular, producir por producir: en esta fórmula recoge y proclama la economía clásica la misión histórica del período burgués. La economía jamás ignoró los dolores del parto que cuesta la riqueza21 pero ¿de qué sirve quejarse contra lo que la necesidad histórica ordena? Para la economía clásica, el proletariado no es más que una máquina de producir plusvalía; en justa reciprocidad, no ve tampoco en el capitalista más que una máquina para transformar esta plusvalía en capital excedente. Estos economistas toman su función histórica trágicamente en serio. Para cerrar su pecho a ese conflicto desesperado entre el afán de goces. Y la ambición de riquezas, Malthus predicaba, a comienzos de la tercera década del siglo actual, una división del trabajo que asignase a los capitalistas que intervenían realmente en la producción el negocio de la acumulación, dejando a los demás copartícipes de la plusvalía, a la aristocracia de la tierra, a los dignatarios del estado y de la iglesia, etc., el cuidado de derrochar. Es de la mayor importancia –dice este autor– “mantener separadas la pasión de gastar y la pasión de acumular” (“the passion for expenditure and the passion for accumulation”).22 Los señores capitalistas, convertidos ya desde hacia largo tiempo en buenos vividores y hombres de mundo, pusieron el grito en el cielo. ¡Cómo!, exclama uno de sus portavoces, un ricardiano,

¿el señor Malthus predica rentas territoriales altas, impuestos elevados, etc., para que el industrial se sienta espoleado constantemente por el acicate del consumidor improductivo? Es cierto que la consigna es producir, producir en una escala cada vez más alta, pero “un proceso semejante más bien embaraza que estimula la producción. *Además, no es del todo justo* (“not is it quite fair”) mantener así en la ociosidad a un número de personas, sólo para alimentar en

la indolencia a gentes de cuyo carácter se puede inferir (“who are likely, from. their character”) que, sí se las pudiese obligar a ser activas, se comportarían magníficamente”.23 Este autor, que protesta, por creerlo injusto, contra el hecho de que se espolee al capitalista industrial a la acumulación, escamoteándole la grasa de la sopa, encuentra perfectamente justificado y necesario el que se asigne a los obreros los salarios más bajos que sea posible, “para estimular su laboriosidad” y no se recata ni un solo momento para reconocer que la apropiación de trabajo no retribuido es el secreto de la fabricación de plusvalía. “El aumento de la demanda por parte de los obreros sólo revela su tendencia *a quedarse para ellos con una parte menor de su producto, dejando una parte mayor para sus patronos*; a los que dicen que esto, al disminuir el consumo (por parte de los obreros) produce *glut* (embotellamiento del mercado, superproducción) , sólo puedo contestarles que “*glut*” *es sinónimo de ganancias altas*.”24

Aquella discordia erudita sobre cómo había de repartirse entre el capitalista industrial y el terrateniente ocioso, etc., del modo más ventajoso para la acumulación, el botín arrancado al obrero, enmudeció ante la revolución de julio. Poco después, el proletariado urbano echó en Lyon las campanas a rebato, y el proletariado rural prendió la llama de la rebelión en Inglaterra. Del lado de acá del Canal florecía el owenismo, del lado de allá el saint-simonismo y el fourierismo. *La hora final de la economía vulgar* había sonado. Un año justo antes de que Nassau W. Senior descubriese en Manchester que las *ganancias* (incluyendo los intereses) del capital eran el fruto de la *“última hora –no retribuida– de la jornada de trabajo de doce”* el mismo autor anunciaba al mundo otro descubrimiento. “Yo –decía solemnemente este economista– *sustituyo la palabra capital*, considerado como instrumento de producción, *por la palabra abstinencia* (abstención).”25 ¡Dechado insuperable de los “descubrimientos” de que es capaz la economía vulgar! A lo más que llega es a sustituir una categoría económica por una frase de sicofantes. *Voilá tout!* “Cuando el salvaje –nos adoctrina Senior– fabrica arcos, *ejercita una industria*, pero *no practica la abstinencia*.” Esto nos explica cómo y por qué, en las sociedades antiguas, se fabricaban *medios de trabajo* “sin la abstinencia” del capitalista. “Cuanto más progresa la sociedad, más abstinencia requiere”; 26

abstinencia, por parte de aquellos que se dedican a la industria de apropiarse

la industria de otros y su producto. *Todas las condiciones del proceso de trabajo, se convierten, a partir de ahora en otras tantas prácticas de abstinencia del capitalista*. Si el trigo no sólo se come, sino que, además, se *siembra*, ¡ello se debe a la abstinencia del capitalista! 27 El capitalista roba a su propio progenitor cuando "*presta* (!) al obrero los instrumentos de producción", o, lo que es lo mismo, cuando los explota como capital mediante la asimilación de la fuerza de trabajo, en vez de *comer* máquinas de vapor, algodón, ferrocarriles, abonos, caballos de tiro, etc., o, según la idea infantil que el economista vulgar se forma, en vez de gastarse alegremente "*su valor*" en lujo y en otros medios de consumo.28 *Cómo* se las va a arreglar la *clase capitalista* para conseguir esto, es un secreto que hasta ahora ha guardado tenazmente la economía vulgar. Bástenos saber que el mundo sólo vive gracias a las mortificaciones que se impone a sí mismo este moderno penitente de Visnú que es el capitalista. No es sólo la acumulación; la simple "conservación de un capital supone un esfuerzo constante para resistir la tentación de devorarlo"29 El más elemental sentimiento de humanidad ordena, pues, indudablemente, redimir al capitalista de este martirio y de esta tentación, del mismo modo que la reciente abolición de la esclavitud ha venido a redimir al esclavista georgiano de la trágica disyuntiva de si había de gastarse en champán toda la ganancia arrancada a latigazos a los esclavos negros o invertir una parte en comprar más negros y más tierra.

En los más diversos tipos económicos de sociedad, nos encontramos no sólo con la reproducción simple, sino también, aunque en diferente proporción, con la *reproducción en escala ampliada*. La producción y el consumo van aumentando progresivamente, aumentando también, como es lógico la cantidad de productos convertidos en medios de producción. Pero este proceso no presenta el carácter de *acumulación de capital*, ni por tanto el de *función del capitalista*.

mientras no se *enfrentan* con el obrero *en forma de capital*, sus medios de producción y, por consiguiente, su producto y sus medios de vida.30 Richard Jones, muerto hace algunos años y sucesor de Malthus en la cátedra de Economía política del Colegio de las Indias orientales de Haileybury, pone esto de relieve a la luz de dos grandes hechos. Como la parte más numerosa del pueblo indio se compone de campesinos que trabajan su propia tierra, su producto, sus medios de trabajo y de vida no revisten "nunca *la forma* (the

shape) *de un fondo ahorrado de rentas ajenas* (*saved* from revenue) y que, por tanto, ha de pasar por un *proceso previo de acumulación* (a previous process of accumulation).”31 De otra parte, los obreros no agrícolas de aquellas provincias en que el imperio inglés ha echado menos por tierra el sistema antiguo, trabajan directamente para los grandes, quienes se embolsan, como tributo o renta del suelo, una parte del producto excedente rural.

Una fracción de este producto excedente se la gastan los grandes en especie, otra parte la convierten los obreros para ellos en artículos de lujo y otros medios de consumo, y el resto constituye el salario de los obreros, dueños de sus instrumentos de trabajo. Aquí, la producción y la reproducción en escala ampliada siguen su curso sin que se interponga para nada ese santo milagroso, ese Caballero de la Triste Figura que es el *capitalista “abstinente”*

4. *Circunstancias que contribuyen a determinar el volumen de la acumulación, independientemente del reparto proporcional de la plusvalía en capital y renta: grado de explotación de la fuerza de trabajo, intensidad productiva del trabajo, diferencia progresiva entre el capital empleado y el capital consumido; magnitud del capital desembolsado.*

Sí partimos de una proporción dada en cuanto a la distribución de la plusvalía en capital y renta, es evidente que el volumen del capital acumulado depende de la magnitud absoluta de la plusvalía.

Suponiendo que se capitalice el 80 por 100 y se gaste el 20 por 100 restante, el capital acumulado será de 2,400 o de 1,200 libras esterlinas, según que el total de la plusvalía obtenida ascienda a 3,000 libras

esterlinas o a 1,500. Por tanto, las circunstancias que contribuyen a determinar la masa de plusvalía, contribuyen también a determinar el volumen de la acumulación. Resumiremos aquí estos factores, expuestos ya, pero sólo en cuanto nos ofrezcan nuevos puntos de vista en lo tocante al problema de la acumulación.

Se recordará que la cuota de plusvalía depende en primer término del *grado de explotación de la fuerza de trabajo*.

La economía política atribuye tanta importancia a este factor, que a veces identifica el fomento de la acumulación mediante la *intensificación de la fuerza de rendimiento del trabajo* con el fomento de la acumulación mediante la *explotación redoblada del obrero*.32 Al estudiar la producción de la plusvalía, partimos siempre del supuesto de que el salario representa, por lo menos, el *valor de la fuerza de trabajo*. Sin embargo, en la práctica la *reducción forzada del salario por debajo de este valor* tiene una importancia demasiado grande para que no nos detengamos un momento a examinarla.

Gracias a esto, *el fondo necesario de consumo del obrero* se convierte de hecho, dentro de ciertos límites, en *un fondo de acumulación de capital.*

"Los salarios –dice J. St. Mill– no encierran fuerza productiva alguna; son el precio de una fuerza productiva; los salarios no impulsan, como el trabajo y a la par con él, la producción de mercancías, como tampoco la impulsa el precio de la maquinaria. *Si se pudiera conseguir trabajo sin comprarlo,* sobrarían los salarios."33 Lo que ocurre es que si los obreros pudiesen vivir del aire, no se pagaría por ellos *ningún precio.* Por tanto, la *gratitud* del obrero es un *límite* en sentido matemático, que nunca puede alcanzarse, aunque sí pueda rondarse. Es tendencia constante del capital reducir el precio de la fuerza de trabajo a este nivel *nihilista.* Un autor del siglo XVIII, que ya hemos tenido ocasión de citar varias veces, el autor del *Essay on Trade and Commerce*, no hace más que delatar el secreto más íntimo encerrado en el alma del capital inglés cuando dice que *la misión histórica de Inglaterra* consiste en rebajar los salarios británicos al nivel de los de Francia y Holanda.34 Este autor dice, entre otras cosas, candorosamente: "Pero, como nuestros pobres [término técnico para designar a los obreros] quieren vivir con todo lujo..., su trabajo tiene que resultar, *naturalmente*, más caro... Basta considerar la *masa horrorosa de cosas superfluas* ("heap of superfluities") que consumen los obreros de nuestras manufacturas, tales como aguardiente, ginebra, té, azúcar, frutos extranjeros, cerveza fuerte, tejidos estampados, tabaco y rapé, etc."35 Este autor anónimo cita el trabajo de un fabricante de Northamptonshire, que, elevando la mirada al cielo, clama: "En Francia, *el trabajo es una tercera parte más barato* que en Inglaterra , pues los pobres franceses trabajan de firme y gastan lo menos posible en comer y en vestir; su alimento principal consiste en pan, fruta, hierbas, raíces y pescado seco; muy rara vez comen carne, y si el trigo está caro, consumen también muy poco

pan.”36 lo cual –añade el *ensayista* – hay que agregar que la bebida de estos obreros se compone de agua o *de otros licores flojos por el estilo*, gracias a lo cual viven con una baratura realmente asombrosa... Un estado semejante de cosas muy difícil de conseguir aquí, indudablemente, pero no es algo inasequible, como lo demuestra palmariamente el hecho de que exista tanto en Francia como en Holanda.37 Veinte años más tarde, un fullero norteamericano, el yanqui baronizado Benjamín Thompson (alías Conde de Rumford) adoptaba con gran complacencia, ante Dios y ante el mundo, la misma línea filantrópica. Sus “Ensayos” son una especie de libro de cocina, con recetas de todo género, para sustituir las comidas normales de los obreros por sustitutivos mucho más baratos.

He aquí una de las recetas más inspiradas de este maravilloso “filósofo”: “Cinco libras de avena, cinco libras de maíz, 3

peniques de arenque, 1 penique de sal, 1 penique de vinagre, 2 peniques de pimienta y especias; en total 20 3/4 peniques, permiten obtener una sopa para 64 hombres, y con el precio medio del trigo podría incluso reducirse el costo en 1/4 penique (menos de 3 pfennings) por cabeza."38 Con los progresos de la producción capitalista, la *adulteración de los artículos* ha venido a hacer inútiles los ideales de Thompson.39

A fines del siglo XVIII y en los primeros decenios del siglo XIX, los terratenientes y colonos ingleses impusieron a sus braceros el salario mínimo absoluto, abonándoles menos del mínimo en forma de jornales y el resto en concepto de socorro parroquial. He aquí un ejemplo de la "pulcritud" con que procedían los *dogberries* ingleses, para fijar "legalmente"

las tarifas de salarios: "Al sentarse a fijar los salarios que habían de regir en 1795 para Speenhamland, los *squires* habían comido ya a mediodía, pero se imaginaban, por lo visto, que los obreros no necesitaban hacerlo también... Estos caballeros decidieron que el salario semanal fuera de 3 chelines por cabeza cuando el pan de 8 libras y 11 onzas costase 1 chelín, debiendo subir proporcionalmente hasta que el pan costase 1 chelín y 5 peniques. Al rebasar este precio, el salario descendería en proporción, hasta que el precio del pan fuese de 2 chelines; en este caso, la alimentación del jornalero se reduciría en 1/5".40 Ante la Comisión investigadora de la *House of Lords* comparece, en 1814, un tal A. Bennet, gran agricultor, magistrado, administrador de casas de beneficencia y regulador de salarios. Se le pregunta: "¿Guardan alguna proporción el valor del trabajo diario y el socorro parroquial de los obreros?" *Respuesta*: "Si. El ingreso semanal de cada familia se completa por encima de su salario nominal hasta obtener el precio del pan (de 8 libras y 11 onzas) y 3 peniques por cabeza... Calculamos que el pan de 8 libras y 11 onzas basta para mantener a todos los individuos de la familia durante

una semana; los 3 peniques son para ropa; si la parroquia prefiere distribuir ella misma la ropa, se descuentan los 3

peniques. Esta práctica no se sigue solamente en toda la parte occidental de Wiltshire, sino, a lo que yo entiendo, en todo el país.41 "De este modo – exclama un autor burgués de la época–, los agricultores degradaron durante años y años a una clase respetable de compatriotas suyos, *obligándolos* a

refugiarse en los talleres... El agricultor *aumentó sus propias ganancias, impidiendo hasta la acumulación del fondo más estrictamente indispensable de consumo en la persona del obrero*. Para saber el papel que desempeña hoy día el robo descarado que se comete contra el fondo de consumo del obrero en la creación de la plusvalía y, por tanto, en el *fondo de acumulación del capital*, basta fijarse, por ejemplo, en el llamado trabajo domiciliario (véase cap. XV, 8, c). En el transcurso de esta sección de nuestra obra tendremos ocasión de examinar otros hechos.

Aunque, en todas las ramas industriales, la parte de capital constante invertida en medios de trabajo tiene necesariamente que bastar para dar empleo a cierto número de obreros, que varía con la magnitud de la inversión, esta parte no necesita aumentar siempre, ni mucho menos, en la misma proporción en que crece la masa de obreros empleados.

Supongamos que en una fábrica trabajan cien obreros suministrando, con la jornada de ocho horas, 800 horas de trabajo al día. Si el capitalista quiere aumentar en la mitad esta suma de horas de trabajo, puede meter a trabajar 50 obreros más pero esto le obliga a desembolsar un nuevo capital, no sólo para pagar los salarios, sino también para adquirir medios de trabajo.

Pero tiene también otro camino: hacer que los cien obreros primitivos trabajen 12 horas en vez de 8, en cuyo caso no necesitará adquirir nuevos medios de trabajo; lo único que ocurrirá será que los ya existentes se desgastarán antes. De este modo, intensificando el rendimiento de la fuerza de trabajo, se obtiene trabajo adicional, que pasa a aumentar el producto excedente y la plusvalía, la sustancia de la acumulación, sin necesidad de que aumente en igual proporción el capital constante.

En la industria extractiva, en las minas por ejemplo, la materia prima no forma parte integrante del capital desembolsado. Aquí, el objeto trabajado no es producto de un trabajo anterior, sino regalo de la *naturaleza*. Es lo que acontece con el cobre en bruto, los minerales, el carbón de bulla, la piedra, etc. En estas explotaciones, el capital constante se invierte casi exclusivamente en medios de trabajo, que pueden tolerar muy bien una cantidad de trabajo suplementario (*v.*

gr., mediante un turno diario y otro nocturno de obreros). En igualdad de

circunstancias, la masa y el valor del producto aumentan en relación directa al volumen del trabajo empleado. Los creadores primitivos del producto y, por tanto, los creadores de los elementos materiales del capital, el hombre y la naturaleza, aparecen unidos aquí como en los primeros días de la producción. Gracias a la elasticidad de la fuerza de trabajo, la esfera de la acumulación se ha dilatado sin necesidad de aumentar previamente el capital constante. En la agricultura, no cabe ampliar el área cultivada sin desembolsar nuevo capital para simiente y abonos. Pero, una vez hecho este desembolso, hasta el cultivo puramente mecánico de la tierra ejerce un efecto milagroso sobre el volumen del producto. Al aumentar la cantidad de trabajo suministrada por el mismo número de obreros, aumenta la fertilidad del suelo, sin necesidad de realizar nuevas inversiones en medios de trabajo. Aquí, aparece también como fuente inmediata de nueva acumulación la acción directa del hombre sobre la naturaleza, sin que se interponga para nada un nuevo capital.

Finalmente, en la verdadera industria toda inversión complementaria para adquirir nuevo trabajo supone un desembolso complementario proporcional para adquirir nuevas materias primas, pero no necesariamente para adquirir nuevos medios de trabajo. Y, como la industria extractiva y la agricultura suministran, en realidad, las primeras materias a la industria fabril y a sus medios de trabajo, ésta se beneficia también con el remanente de productos que aquéllas crean sin nuevo desembolso de capital.

Resultado de todo esto es que, al anexionarse los dos factores primigenios de la riqueza, la fuerza de trabajo y la tierra, el capital adquiere una fuerza expansiva que le permite extender los elementos de su acumulación más allá de los limites trazados aparentemente por su propia magnitud, trazados por el valor y la masa de los medios de producción ya producidos, en que toma cuerpo el capital.

Otro factor importante en la acumulación del capital es el grado de rendimiento del trabajo social.

Con la fuerza productiva del trabajo crece la *masa de productos* en que se traduce un determinado valor y, por lo tanto, una magnitud dada de plusvalía. Sí la cuota de plusvalía se mantiene inalterable, e incluso si decrece, siempre y cuando que decrezca más lentamente de lo que aumente la fuerza

productiva del trabajo, la masa del producto excedente crece. Por tanto, si su distribución en renta y capital adicional no se modifica, el consumo del capitalista puede aumentar sin que disminuya el fondo de acumulación. El volumen proporcional del fondo de acumulación puede, incluso, aumentar a costa del fondo de consumo, mientras el abaratamiento de las mercancías pone a disposición del capitalista tantos o más medios de disfrute que antes. Pero, al crecer la productividad del trabajo, crece también, como veíamos, el abaratamiento del obrero y crece, por tanto, la cuota de plusvalía, aun cuando suba el salario real. La subida de éste no guarda nunca proporción con el aumento de la productividad del trabajo. Ahora, el mismo *capital variable* pone en movimiento, por

tanto, más fuerza de trabajo y, consiguientemente, más trabajo que antes. Y el mismo *capital constante* se traduce en más medios de producción, es decir, en más medios de trabajo, en más materiales y materias auxiliares o, lo que es lo mismo, suministra más elementos creadores de producto y creadores de valor, o sea mas elementos absorbentes de trabajo. Por consiguiente, si el valor del capital adicional permanece inalterable, e incluso si disminuye, la acumulación se acelera. No sólo se amplia la escala de reproducción en cuanto a la materia que la forma, sino que la producción de la plusvalía crece más rápidamente que el valor del nuevo capital desembolsado.

Además, el desarrollo de la fuerza *capital lanzado ya al proceso de producción* productiva del trabajo *reacciona también sobre el capital original*, o sea, sobre *el capital lanzado ya al proceso de producción* Una part del capital constante en funciones consiste en medios de trabajo, tales como maquinaria, etc., que sólo puede consumirse, y por tanto reproducirse o reponerse por nuevos ejemplares de la misma clase, en períodos relativamente largos de tiempo. Pero cada año muere o alcanza la meta de su función productiva una parte de estos medios de trabajo. Es decir que, cada año, esta parte se halla en la fase de su reproducción periódica o de su reposición por nuevos ejemplares de tipo igual. Cuando la fuerza productiva del trabajo aumenta en los h *ogares de producción* de estos medios de trabajo, desarrollándose constantemente con los avances ininterrumpidos de la ciencia y la técnica, las máquinas, las herramientas, los aparatos, etc., antiguos ceden el puesto a otros nuevos, más eficaces y más baratos, en proporción a su rendimientos. *El capital antiguo se reproduce bajo una*

forma más productiva, aun prescindiendo del cambio constante de detalles de los medios de trabajo existentes. La otra parte del capital constante, las materias primas y las materias auxiliares, se reproduce constantemente dentro del año, y en las ramas agrícolas, por lo general, anualmente. Toda implantación de nuevos métodos, etc., surte, pues, casi *al mismo tiempo*, los efectos de un nuevo capital, de un capital ya en funciones. Cada progreso químico no sólo multiplica el número de las materias útiles y las posibilidades de utilización de las ya conocidas, extendiendo con ello, al crecer el capital, las esferas de su inversión, sino que, al mismo tiempo, enseña a lanzar de rechazo al ciclo del proceso de reproducción los *detritus* del proceso de producción y de consumo, con lo cual crea nueva materia capitalista, sin necesidad de un previo desembolso de capital. A la par que una explotación intensiva de la *riqueza natural* por el simple aumento de tensión de la fuerza de trabajo, la *ciencia* y la técnica constituyen una *potencia de expansión* del capital *independiente del volumen concreto* del capital en funciones. Esta potencia reacciona también sobre la parte del capital original que se halla en su fase de renovación. Bajo su nueva forma, se asimilan gratis los progresos sociales conseguidos a espaldas de su forma anterior. Claro está que este desarrollo de la fuerza productiva va acompañado, al mismo tiempo, por una *depreciación* parcial de los capitales en funciones. Allí donde esta depreciación se agudiza con la concurrencia, descarga su peso principal sobre los hombros del obrero, con cuya explotación redoblada procura resarcirse el capitalista.

El trabajo transfiere al producto el valor de los medios de producción consumidos por él. Además, el valor y la masa de los medios de producción puestos en movimiento por una cantidad dada de trabajo crecen a medida que éste se hace más productivo. Así, pues, aunque la misma cantidad de trabajo transfiere siempre a sus productos la misma suma de nuevo valor, el antiguo capital transferido también a aquéllos por el trabajo crece al crecer la productividad de éste.

Por ejemplo, sí un hilandero inglés y otro chino trabajan el mismo número de horas y con la misma intensidad, ambos crearán al cabo de una semana valores iguales. Y, sin embargo, a pesar de esta igualdad, entre el valor del producto semanal creado por el inglés, que trabaja con una formidable máquina automática, y el del chino, que sólo dispone de una rueda de hilar,

medía una diferencia gigantesca. Durante el tiempo que necesita el chino para hilar una libra de algodón, hila el inglés varios cientos de libras. El valor del producto de éste encierra una suma varios cientos de veces mayor de valores antiguos, que cobran forma útil así, pudiendo funcionar nuevamente como capital. "En 1782 –expone F. Engels– se quedó sin elaborar [en Inglaterra], por falta de obreros, toda la cosecha de lana de los tres años anteriores, y así habría seguido, si no hubiese sido por la maquinaria recién inventada, con la cual se hiló".42 Claro está que el trabajo materializado en forma de maquinaria no hizo brotar del suelo ni un solo hombre, pero gracias a ella un número reducido de obreros, con una cantidad relativamente pequeña de trabajo vivo, no sólo consumió productivamente la lana y le añadió nuevo valor, sino que, además, *conservó su valor antiguo* en forma de hilo, etc. De este modo, suministraba los medios y el estímulo necesarios para proceder a la reproducción ampliada de lana. El conservar los valores antiguos al crear otros nuevos es un don natural del trabajo vivo. Al aumentar la eficacia, el volumen y el valor de sus medios de producción, es decir, con la *acumulación* que acompaña al desarrollo de su fuerza productiva, el trabajo conserva y eterniza, por tanto, bajo una forma constantemente nueva, un capital cada vez más voluminoso.43 Esta virtud natural del trabajo se presenta como *fuerza de propia conservación del capital* que se lo anexiona, del mismo modo que las fuerzas sociales productivas *de aquél* pasan por ser cualidades propias de *éste* y la constante apropiación de trabajo excedente por el capitalista *creación espontánea constante de valor del capital*. Las fuerzas todas del trabajo se proyectan como otras tantas fuerzas del capital, del mismo modo que las formas de valor de la mercancía se reflejan, por espejismo, como formas de dinero.

Al crecer el capital, *crece la diferencia entre capital empleado y capital consumido*. Dicho en otros términos: crece la masa de valor y de materia de los medios de trabajo, edificios, maquinaria, tuberías de drenaje, ganado de labor, aparatos de toda clase, etc., que durante periodos más o menos largos, en procesos de producción constantemente repetidos, funcionan en toda su extensión o sirven para conseguir determinados efectos útiles, desgastándose sólo paulatinamente y perdiendo, por tanto, valor porción a porción, lo que equivale a transferirlo también porción a porción al producto. En la proporción en que estos medios de trabajo sirven de creadores de productos sin añadir a ellos valor, es decir, en la proporción en que se aplican

íntegramente, pero consumiéndose sólo en parte, prestan, como ya queda dicho, el mismo *servicio gratuito* que las fuerzas naturales, el agua, el aire, el vapor, la electricidad, etc. Este *servicio gratuito* del trabajo pretérito, cuando el trabajo vivo se adueña de él y lo anima, se *acumula* conforme crece la escala de la acumulación.

Como el trabajo pretérito se disfraza siempre de *capital*, es decir, como el pasivo de los obreros A. B. C. etc., se traduce siempre en el activo del zángano X, es justo que ciudadanos y economistas se ciñan como laureles los *méritos del trabajo pretérito* y que incluso se asigne a éste, según el genio escocés MacCulloch, un sueldo especial (el interés, la ganancia, etc.).44 De este modo, el peso cada vez mayor del trabajo pretérito que colabora en el proceso vivo de trabajo bajo la forma de medios de producción, se asigna a la *figura enfrentada* con el propio obrero, fruto de cuyo trabajo pasado y no retribuido son, es decir, a la *figura del capital*. Los agentes prácticos de la producción capitalista y sus charlatanes ideológicos son tan incapaces para arrancar a los *medios de producción* la máscara social antagónica que hoy los cubre como un esclavista para concebir al obrero como *tal obrero*, desligado de su carácter de esclavo.

Dado el grado de explotación de la fuerza de trabajo, la masa de plusvalía se determina por el número de obreros explotados simultáneamente y éste corresponde, aunque su proporción oscile, al volumen del capital. Por tanto, cuanto más crezca el capital en el transcurso de la sucesiva acumulación, tanto más crecerá también la suma de valor que se desdobla en el fondo de acumulación y el fondo de consumo. De este modo, el capitalista podrá vivir cada vez mejor y "renunciar" a más. Finalmente, la energía con que funcionan todos los resortes de la producción es tanto mayor cuanto más se amplía su escala al crecer la masa del capital desembolsado.

5. El llamado fondo de trabajo

Hemos visto, en el curso de esta investigación, que el capital no es ninguna magnitud fija, sino una parte elástica de la riqueza social, parte que fluctúa incesantemente, por la división de la plusvalía en renta y nuevo capital. Hemos visto, además que aunque el capital en funciones represente una magnitud dada, la fuerza de trabajo por él asimilada, la ciencia y la tierra (entendiendo por tal, en sentido económico, todos los *objetos de trabajo*

existentes por obra de la naturaleza, sin intervención del hombre) constituyen potencias elásticas del mismo, que, dentro de ciertos limites, le dejan *un margen de acción independiente de su propia magnitud*. Llegábamos a este resultado prescindiendo de todos los factores del *proceso de circulación*, que determinan diversos grados de eficacia de *la misma* masa de capital. Como damos por supuestas las barreras de la producción capitalista, nos enfrentamos, así, con una forma puramente natural y elemental del proceso social de producción, dejando a un lado todas las combinaciones racionales directas y asequibles según un plan, con los medios de producción y las fuerzas de trabajo existentes. La economía clásica gusta siempre de concebir el capital social como *una magnitud fija* con un grado de acción concreto. Pero este prejuicio no se convierte en dogma hasta que viene el archifilisteo Jeremías Bentham, este oráculo seco, pedantesco y charlatanesco del sentido común burgués del siglo XIX.45 Bentham viene a ser, entre los filósofos, lo que Martín Tupper entre los poetas. Tanto uno como otro, sólo podían fabricarse en Inglaterra.46 Con su dogma, resultan de todo punto inexplicables los fenómenos más corrientes del proceso de producción, por ejemplo sus expansiones y contradicciones repentinas, e incluso la acumulación.47 Este dogma fue esgrimido por el propio Bentham y por Malthus, James Mill, MacCulloch y otros, para fines apologéticos, a saber: para presentar como una *magnitud fija una parte del capital, el capital variable, o sea, el que se invierte en fuerza de trabajo*. La existencia material del capital variable, es decir, la masa de medios de vida que representa para el obrero, a la que se daba el nombre de *fondo de trabajo*, se convertía en el mito de una *parte específica* de la riqueza social, separada del resto por barreras naturales e infranqueables. Para poner en movimiento la parte de la riqueza social que ha de funcionar como capital *constante* o, expresando su contenido material, como medios de producción, se requiere una *determinada masa de trabajo vivo*. Esta masa la determina la tecnología. Lo que no se indica es el número de obreros necesarios para poner en fluidez esta masa de trabajo, pues oscila según el grado de explotación de la fuerza de trabajo individual, ni el precio de ésta, sino sólo su límite mínimo, harto elástico, además. Los hechos que sirven de base a este dogma son muy sencillos. En primer lugar, el obrero

no tiene voz ni voto cuando llega la hora de dividir la riqueza social en medios de disfrute para los que no trabajan y en medios de producción. En

segundo lugar, sólo en casos excepcionales y muy propicios puede aumentar el llamado " *fondo de trabajo*" a costa de la " *renta*" de los ricos.48

A qué lamentable perogrullada conduce querer presentar *las barreras capitalistas del fondo de trabajo como barreras sociales puestas por la naturaleza* lo demuestra, entre otros, el profesor Fawcett: "El *capital circulante* 49 de un país –dice este autor– es su fondo de trabajo. Por tanto, para calcular el salario medio en dinero que a cada obrero corresponde, no hay más que dividir ese capital por la cifra que arroja el censo de la población obrera.50 Es decir, que primero se engloban en una suma los salarios individuales abonados de un modo efectivo y luego se proclama que el resultado de esta operación representa la suma de valor del "fondo de trabajo" concedido por Dios y la naturaleza. Por último, se divide la suma resultante por el número de obreros existentes y se descubre nuevamente cuánto puede corresponder, por término medio, a cada obrero individual. ¡Ingenioso procedimiento! Pero esto no impide a Mr. Fawcett decir, a renglón seguido: "La riqueza global acumulada anualmente en Inglaterra se divide en dos partes. Una parte se invierte en Inglaterra, para mantener en marcha nuestra propia industria. El resto se exporta a otros países... La parte invertida en nuestra industria *no constituye ninguna porción importante de la riqueza acumulada anualmente en este país*.51

Como se ve, la parte más considerable del producto excedente anual, arrancado al obrero inglés sin equivalente, no se capitaliza en la misma Inglaterra, sino en otros países. Con este capital adicional exportado se exporta una parte de ese

"fondo de trabajo" creado por Dios y por Bentham.52

NOTAS AL PIE DE CAP. XXII

1 "*Acumulación de capital*: inversión de una parte de la renta como capital." (Malthus, *Definitions in Political Economy*, ed. Cazenove. p. 11.) "Transformación de la renta en capital." (*Malthus, Principles of Political Economy*, 2° ed., Londres.

1836, 320.)

2 Aquí, hacernos caso omiso del comercio de exportación, por medio del cual un país puede cambiar artículos de lujo por medios de producción y de vida, o viceversa. Para enfocar el objeto de nuestra investigación en toda su pureza. libre de todas las circunstancias concomitantes que puedan empañarlo, tenemos que enfocar aquí todo el mundo comercial como si fuese una sola nación y admitir que la producción capitalista se ha instaurado ya en todas partes y se ha adueñado de todo las ramas industriales sin excepción.

3 El análisis que Sismondi hace de la acumulación tiene el gran defecto de que se contenta demasiado con la frase:

“Inversión de la renta en capital”. sin entrar a examinar las condiciones materiales de esta operación.

4 “El trabajo originario, de donde arranca su capital.” (Sismondi, *Nouveaux Principes*, etc. ed. París, t. I, p. 109.) 5 “El trabajo crea el capital antes de que el capital dé empleo al trabajo.” (Labour creates capital, before capital employs labour.”) E. G. Wakefíeld, *England and America*, Londres, 1833. t. II.

6 La propiedad del capitalista sobre el producto del trabajo ajeno “es la consecuencia rigurosa de la ley de la apropiación, cuyo principio fundamental era, por el contrario, el derecho exclusivo de propiedad de todo obrero sobre el producto de su propio trabajo”. (Cherbuliez, *Riche ou pauvre*, París. 1841. p. 58, obra en la que, sin embargo, no se desarrolla acertadamente esta inversión dialéctica.)

7 Hay que admirar, pues. el ingenio y la sutileza de Proudhon, cuando pretende abolir la propiedad capitalista, ¡oponiendo a ésta las leyes eternas de propiedad de la producción de mercancías!

8 “Capitales la riqueza acumulada que se invierte buscando una ganancia.” (Malthus. *Principles*, etc.) “El capital... está formado por la riqueza que se ahorra de la renta y se dedica a obtener ganancia.” (R. Jones, *An Introductory Lecture on Political Economy*, Londres, 1833 p. 16.)

9 “El poseedor del producto excedente (surplus product) o capital.”(*The Source and Remedy of the National Difficulties. A Letter to Lord John Russel*,

Londres, 1821.

10 “El capital, con los intereses de los intereses percibidos sobre cada parte del capital ahorrado, lo absorbe todo, hasta tal punto, que toda la riqueza del mundo, de la que se obtiene una renta se ha convertido ya desde hace mucho tiempo en intentan de un capital.” (*Economist* de Londres, 19 de julio de 1959.)

11 “Ningún economista de los tiempos actuales puede concebir el ahorro exclusivamente corno atesoramiento; y, prescindiendo de este procedimiento sumario e ineficaz, no cabe imaginarse otro empleo de esta expresión con respecto a la renta nacional que aquel que brota necesariamente de la diversa inversión de los ahorros, basado en una distinción real entre las diversas clases de trabajo que con ello se sostienen. (Malthus, *Principles*, etc., pp. 38 y 39.) 12 El viejo usurero Gobseck, de las novelas de Balzac –autor que tanto ahonda en todos los matices de la avaricia–, da ya pruebas de su chochez cuando comienza a formar un tesoro con mercancías almacenadas.

13 “*Acumulación de capitales*... suspensión del cambio superproducción.” (Th. Corbet, An *Inquiry into the causes and Modes of the Wealth of Individuals*, página 14.)

14 Ricardo, *Principles*. etc., p. 163, nota

15 Pese a toda su “lógica”, Mr. J. St. Mill ni siquiera se da cuenta en parte alguna de este defectuoso análisis de su predecesor, que, incluso dentro de los horizontes burgueses y desde un punto de vista puramente profesional, clama por una rectificación. Va registrando constantemente, con su dogmatismo de discípulo, los embrollos conceptuales de sus maestros.

Aquí, como en todas partes: A la larga, el mismo capital se invierte íntegramente en salarios, y cuando se le repone mediante la venta de productos, esto engendra nuevamente salarios.”

16 En su modo de exponer el proceso de la reproducción, y por tanto el de la acumulación, A. Smith, en ciertos respectos, no sólo no señala ningún progreso respecto a sus predecesores, los fisiócratas, sino que incurre más bien en evidentes retrocesos. Intimamente relacionada con aquella ilusión

suya de que hablamos en el texto está el dogma verdaderamente fabuloso, que la economía política hereda de él, según el cual *el precio de las mercancías* está formado por el salario, la ganancia (el interés) y la renta del suelo, es decir, por el salario y la plusvalía exclusivamente. Partiendo de esta base, Storch reconoce, por lo menos, candorosamente: "Es imposible reducir a sus elementos más simples el precio necesario." (Storch, *Cours d' Economie*, etc., ed. S. Petersburgo, 1815, t. II, p. 140, nota.) ¡Magnífica ciencia económica ésta que reputa *imposible* reducir a sus elementos más simples el precio de las mercancías! En la Sección tercera del Libro segundo y en la Sección Séptima del Libro tercero expondremos más en detalle lo referente a esta cuestión.

17 El lector advertirá que usamos la palabra renta en dos sentidos: en el primero, para designar la plusvalía como fruto que brota periódicamente del capital: en el segundo, pata señalar La parte de este fruto que el capitalista gasta periódicamente o incorpora a su fondo de consumo. Mantengo aquí este doble sentido de la palabra, por armonizar con la terminología usada por los economistas ingleses y franceses.

18 Bajo la forma ya pasada de moda. aunque constantemente renovada, del antiguo capitalista, bajo la forma del *usurero*, caracteriza muy bien Lutero la ambición del mando como elemento del instinto de riqueza. "Los paganos pudieron creer, por arbitrio de razón. que un usurero era cuatro veces ladrón y asesino. Pero nosotros, los cristianos, los honramos y reverenciamos descaradamente por su dinero... Quien chapa, roba y quita a otro su alimento, comete un crimen tan grande (por lo que a él toca) como el que deja morir a otro de hambre y lo arruina Y esto es lo que hace el usurero. sentado tranquilamente en su silla, cuando debiera estar colgado de un madero y comido de tantos cuervos como florines ha robado, si tuviese sobre su huesos tanta carne que pudiesen saciarse en ella y repartírsela tantos cuervos. Hoy en día. cuelgan a los ladrones pequeños... A los ladrones pequeños los ponen detrás de los hierros. mientras los grandes se pasean vestidos de oro y seda... No hay, pues. sobre la tierra (después del diablo) ningún enemigo más grande del hombre que el avaro y el usurero, que *quiere ser Dios sobre todos los hombres*. Los turcos, los guerreros, los tiranos. son también hombres Malignos, pero éstos tienen que dejar a la gente vivir y confesar que son malos y enemigos y pueden y hasta deben. de vez

en cuando. apiadarse de algunos. Pero el usurero y el avaro querrían que el mundo entero pereciese de hambre, de sed. de luto y de miseria, si de él dependiese. para que todo fuese suyo y todos los hombres le perteneciesen *como a Dios*, siendo eternamente *esclavos suyos*, y visten puntillas, llevan anillos y cadenas de oro, se limpian la boca y pasan por hombres buenos y virtuosos... La usura es un monstruo muy grande y horrible, como un ogro, más que ningún Caco, Gerión o Anteo.

Y se adorna y quiere pasar por piadoso y que no se vea dónde mete los bueyes que lleva, reculando, a su agujero. Pero Hércules oirá lee bueyes y los gemidos de los prisioneros y buscará al Caco entre las rocas y las peñas y librará a los bueyes del maligno. Pues el Caco es un maligno disfrazado de usurero virtuoso, que roba, quita y lo devora todo. Y pretende no haber hecho nada, para que nadie descubra cómo ha metido los bueyes de espaldas en su agujero y todo el mundo crea que ya los ha soltado. El usurero quiere, pues, devorar el mando y hacer como si le fuera útil y diera al mundo bueyes, cuando es él quien los arrebata y se los come... Y sí se pasa por la rueda y se corta la cabeza a los ladrones de los caminos, a los asesinos y salteadores. con tanta mayor razón debería pasarse por la rueda y sangrarse... arrojar a palos, maldecir y cortar la cabeza a todos los usureros.- (Martín Lutero, A los párrocos, etc.)

19 Dr. Aikin, *Description of the Country from* 30 *to* 40 *miles around Manchester*, Londres, 1795, pp. [181] 182 ss. [188].

20 A. Smith, *Wealth of Nations*, libro II, cap. III, (t. II, 7p. 36).

21 Hasta J. B. Say dice: “Los ahorros de los ricos se amasan a costa de los pobres.” “El proletario romano vivía casi totalmente de la sociedad... Casi podríamos decir que la sociedad moderna vive a costa de los proletarios, de la parte que les sustrae al pagarles su trabajo.” (Sismondi, *Etudes*, etc., t. I, p. 24.)

22 Malthus, *Principles*, etc., pp. 319 y 320.

23 *An Inquiry into those principles respecting the Nature of Demand*, etc. página 67.

24 Ob. c., p. 5 0.

25 Senior, *Principes fondamentaux de l'Economie Politique*, traducción Arrivabene, París, 1836, p. 308. Esto era ya demasiado fuerte para los partidarios de la antigua escuela clásica. "El señor Senior atribuye a la expresión trabajo y capital el sentido de la expresión trabajo y abstinencia... abstinencia es una mera negación. Lo que engendra la ganancia no es la abstinencia, sino el uso del capital invertido productivamente." (John Cazenove, Notas a Malthus, *Definitions*, etc., p. 310, nota.) En cambio, Mr. John St. Mill extracta, de una parte la teoría ricardiana de la ganancia de otra parte se apropia la

"remuneration of abstinence" de Senior. La "contradicción" hegeliana, fuente de toda dialéctica, es algo inconcebible para este autor; lo cual no es obstáculo para que en él abunden hasta la saciedad las más vulgares contradicciones.

Adición a la 2° ed. Al economista vulgar no se le ha ocurrido más pensar, con ser bien simple, que todo acto humano puede concebirse como "abstención" del acto contrario. El que come se abstiene de ayunar, el que anda se abstiene de estar quieto, el que trabaja se abstiene de holgar, el que huelga se abstiene de trabajar, etc. No estaría de más que esos señores se parasen un poco a meditar sobre el *determinatio est negatio*(119), de Spinoza.

26 Senior, ob. c., p. 342.

27 "Nadie... sembraría, por ejemplo, su trigo y lo dejaría un año entero en la tierra o tendría su vino durante varios años en la bodega, en vez de consumir *inmediatamente* estos objetos o sus equivalentes..., si no esperase obtener un *valor adicional*, etc." (Scrope, *Political Economy*, ed. por A. Potter, Nueva York, 1841, pp. 133 y 134.) 28 *La privación que el capitalista se impone al prestar al obrero* sus medios de producción (eufemismo usado, según la manera acreditada de la economía vulgar, para identificar al *obrero asalariado*, a quien el capitalista industrial explota, *con el mismo capitalista industrial*, que saca dinero al capitalista prestamista) en vez de destinar su valor a su propio uso, *convirtiéndolo* en objetos de utilidad o placer. (G. de Molinari, *Études économiques*, p. 36.)

29 “La conservation d'un capital exige... un effort... constant pour résister a la tentation de la consommer”. (Courcelle-Seneuil, *Traité théorique et practique des entreprises industrielles*, p. 57.) 30 “Las diversas clases de renta que más copiosamente absorben los progresos del capital nacional varían en las diferentes etapas de su desarrollo y son, por tanto, radicalmente distintas en naciones que ocupan posiciones distintas en este proceso de desarrollo... Las ganancias... una fuente secundaria de acumulación, al lado de los salarios y las rentas, en las fases anteriores de la sociedad... Allí donde se advierte un incremento considerable y efectivo en las fuerzas del trabajo nacional, las ganancias adquieren una importancia proporcionalmente mayor como fuente de acumulación.” (Richard Jones, *Textbook*, etc., pp. 16 y 2l.)

31 Ob. c., pp. 36 s. (Adición a la 4° ed. Aquí se ha deslizado seguramente un error de cita, pues no ha sido posible encontrar el pasaje citado–F. E.)

32 “Ricardo dice: “En ciertas fases de la sociedad, la acumulación del capital o de los medios de aplicación [es decir, de explotación] del trabajo es más o menos rápida, y tiene necesariamente que depender en todo momento de las fuerzas productivas del trabajo. Las fuerzas productivas del trabajo son, en general, mayores allí donde existe plétora de tierras fértiles. Si, en esta afirmación, *las fuerzas productivas del trabajo significan la pequeñez de la parte alícuota de cada producto que corresponde a aquellos cuyo trabajo manual lo crea*, la afirmación es perogrullesca, puesto que la *parte restante es el fondo* a base del cual se puede acumular capital, si a su propietario le place (“if the owner pleases”). Pero esto no ocurre casi nunca en los sitios en que las tierras son más fértiles.” (*Observations on certain verbal disputes*, etc., pp. 74 y 75.)

33 J. St. Mill, *Essays on some unsettled Questions of Political Economy*, Londres, 1844, p. 90.

34 *An Essay on Trade and Commerce*, Londres, 1770, p. 44. En el *Times* de diciembre de 1866 y de enero de 1867 daban también rienda suelta a sus cuitas unos propietarios de minas ingleses, pintando el estado de felicidad de los obreros mineros *belgas*, que no exigían ni obtenían más que lo estrictamente necesario para vivir al servicio de sus “masters”. Es cierto que los obreros belgas tienen mucha paciencia; ¡pero de esto a figurar como obreros modelos en el *Times*! A comienzos de febrero de 1867, los mineros

belgas dieron su respuesta a esta insinuación con la huelga de Marchienne, ahogada entre pólvora y plomo.

35 Ob. c., pp. 44 y 46.

36 El fabricante de Northamptonshire comete, llevado del arrebato de su corazón, una *pia fraus* (120), que hay que disculparle. Aunque dice comparar la vida de los *obreros manufactureros* ingleses y franceses, toma aquellos datos de la vida de los *jornaleros del campo*, como en su aturdimiento él mismo confiesa, un poco más adelante.

37 Ob. c., pp. 70 y 71.

Nota a la tercera edición. Hoy, gracias a la concurrencia del mercado mundial, que se ha impuesto de entonces acá, hemos avanzado un buen trecho más en esta vía. "Si China–declara el parlamentario Stapleton a sus electores–, si China se convierte en un gran país industrial, no creo que la población obrera de Europa pueda competir con él sin descender al nivel de vida de sus competidores." ("Times" , 3 de sept. de 1873.) Como se ve, el ideal acariciado actualmente por el capitalista inglés ya no son los salarios continentales, sino los salarios chinos. [En la edición francesa (París, 1873), esta nota fue incluida en el texto, y en este lugar, a continuación de la última frase. encontramos intercalada la siguiente observación:

"ideal a que el desarrollo de la producción capitalista ha conducido al mundo entero. Hoy, ya no se trata simplemente de lograr que los salarios ingleses desciendan hasta el nivel de la Europa continental, sino de hacer que, en un futuro más o menos cercano, el nivel europeo de los salarios baje hasta el de China".] *(Ed.)*

38 Benjamín Thompson, *Essays, political, economical and philosophical*, etc., 3 tomos, Londres, 1796-1802. T. I, p. 288.

En su obra *The State of the Poor, or a History of the Labouring Classes in England*, etc., Sir F. M. Eden recomienda calurosamente a los directores de los talleres la sopa rumfordiana –sopa de mendigos–y amonesta severamente a los obreros ingleses, advirtiéndoles que "en Escocia hay muchas familias que, en vez de alimentarse de trigo, centeno y carne, se pasan meses enteros

comiendo una papilla hecha de avena y harina de cebada, sin más aderezo que sal y agua, y viven además

muy confortablemente" ("and that very comfortably too"). Ob. c., t. I, libro II, cap. II, pp. 503-530. Con "consejos"

semejantes nos encontramos también en el siglo XIX. "Los jornaleros agrícolas ingleses –leemos, por ejemplo– se niegan a comer mezclas de grano de calidad inferior. En Escocía, *donde la gente está mejor enseñada*, seguramente que no se conoce este prejuicio." (Charles H. Parry. M. D., *The Question of the Necessity of the existing Cornlaws considered*, Londres, 1816, p. 69.) Lo cual no es obstáculo para que el mismo Parry se queje de que el obrero inglés de su tiempo (1815) sea mucho más raquítico que el de los tiempos de Eden (1797).

39 Leyendo los informes de la última Comisión parlamentaría inglesa encargada de investigar la adulteración de víveres, vemos que en Inglaterra se llega incluso a falsificar los medicamentos, sin que esto sea, ni mucho menos, una excepción.

Así, por ejemplo, examinando 34 pruebas de opio compradas en otras tantas boticas de Londres, resultó que 31 estaban adulteradas con adormidera, harina de trigo, pasta de goma, arcilla, arena, etc. Muchas no contenían ni un solo átomo de morfina.

40 G. B. Newnham (Barrister at law), *A Review of the Evidence before the Committees of the two Houses of Parlíament on the Cornlaws*, Londres, 1815, página 28. nota.

41 Ob. c., pp. 19 y 20.

42 F. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse in England*, p. 20.

43 La economía clásica no llegó jamás a comprender en su verdadera trascendencia este importante factor de la reproducción, por no haber sabido analizar certeramente el análisis del proceso de trabajo y de creación de valor. Esto puede verse, *v. gr.* , en Ricardo. Este autor dice, por ejemplo: cualesquiera que sean los cambios operados en la fuerza productiva, "un

millón de hombres, en las fábricas, *producen* siempre el mismo valor." Lo cual es cierto, si partimos, como de supuestos dados, de la extensión y la intensidad de su trabajo. Pero esto no impide, y Ricardo no lo tiene en cuenta en algunas de sus deducciones, que un millón de hombres conviertan en producto masas muy diversas de medios de producción, según el grado de productividad de su trabajo, conservando, por tanto, en sus productos *masas de valor* muy distintas, y creando, por consiguiente, *valores de productos* muy diferentes. Diremos de pasada que, a la luz de este ejemplo, Ricardo se esfuerza en vano por explicarle a J. B. Say la diferencia entre valor de uso (que él llama aquí *wealth*, riqueza material) y valor de cambio. Say contesta: "Por lo que se refiere a La dificultad aducida por Ricardo cuando dice que, con mejores procedimientos, un millón de hombres pueden producir el doble y hasta el triple de riqueza, sin crear por ello más valor, diremos que esta *dificultad* desaparece si, como debe hacerse, *se considera la producción como un intercambio* en el que se entregan los servicios productivos del trabajo, de la tierra y del capital, para obtener a cambio de ello *productos*. Por medio de estos servicios productivos, obtenemos todos los productos que hay en el mundo...Por consiguiente..., seremos tanto más ricos, y nuestros servicios productivos tendrán tanto más valor cuanto mayor sea la *cantidad* de objetos útiles que nos aporten, en ese *intercambio a que llamamos producción*." (J. B. Say, *Lettres à M.*

Malthus, París, 1820, pp. 168 y 169.) La dificultad –difilcultad existente para él, no para Ricardo– que Say quiere explicar es ésta: ¿por qué no aumenta el valor de los valores de uso, cuando su cantidad crece, al intensificarse la fuerza productiva del trabajo? *Respuesta*: la dificultad se resuelve *llamando* al *valor de uso*, porque sí, *valor de cambio*. Valor de cambio es aquello que se halla relacionado de un modo o de otro con el *intercambio*. Por tanto, no hay más que llamar a la *producción*

"intercambio" de trabajo, y medios de producción a los productos, y se verá claro como el agua que cuanto más valor de uso se obtenga de la producción, más valor de cambio se adquirirá. 0, dicho en otros términos: cuantos más valores de uso, más medias, por ejemplo, suministre al fabricante de medias una jornada de trabajo, *más rico* será *en medias* este fabricante.

Pero, de pronto, a Say se le ocurre pensar que, "al aumentar la *cantidad*" de

medías. desciende su " *precio*" (el cual, naturalmente, no tiene nada que ver con el valor de cambio), "porque *la concurrencia les obliga* (*a los productores*) *a dar los productos por lo que les cuestan"* . Pero, ¿de dónde proviene la ganancia, si el capitalista *vende* las mercancías *al precio* que *a él* le cuestan? *Never mind* ! (121) Say afirma que ahora, al crecer la productividad, en vez de un par de medias se entregan dos por *el mismo* equivalente; en vez de dos, cuatro, etc. El resultado a que llega por este camino es precisamente la tesis de Ricardo, que trataba de refutar. Después de este formidable esfuerzo mental, se encara con Malthus y le apostrofa con estas palabras de triunfo: "Tal es, señor mío, la *doctrina, muy bien cimentada*, sin la cual, *lo declaro*, no podrían resolverse los problemas más difíciles de la economía política y *sobre todo* el de saber cómo una nación puede enriquecerse cuando sus productos disminuyen de valor, a pesar de que la riqueza representa valor" (ob. c., p. 170). Un economista inglés observa, comentando estos y otros parecidos artificios de las *Letters* de Say: "Estas maneras afectadas de charlar

("those affected ways of talking") forman en conjunto lo que el señor Say gusta de llamar *su doctrina*, doctrina que aconseja a Malthus que enseñe en Hertford, como se hace ya 'en varias partes de Europa'." Dice nuestro autor: "Si encuentra usted en todas estas afirmaciones *un carácter* paradójico, observe las cosas que expresan, y me atrevo a creer que entonces le parecerán muy sencillas y muy razonables. Ciertamente, y al mismo tiempo y por obra del mismo proceso, se demostrará que son cualquier cosa menos originales o importantes." (*An Inquiry into those Principles respecting Nature of Demand*, etc., p. 116 y 110.)

44 MacCulloch patentó el invento del " *wages of past labour*" mucho antes de que Senior patentase el del " *Wages of abstinence*" (122).

45 Cfr., entre otras obras, J. Bentham, *Théorie de Peines et des Récompenses*. Trad. Ed. Dumont, 3ª ed., París, 1826, t. II, libro IV, cap. II

46 Jeremías Bentham es un fenómeno genuinamente inglés. Nadie, en ninguna época ni en ningún país, sin exceptuar siquiera a nuestro filósofo Christian Woff, se ha hartado de profesar tan a sus anchas como él los más vulgares lugares comunes. El *principio de la utilidad* no es ninguna invención de Bentham. Este se limita a copiar sin pizca de ingenio lo que

Helvetius y otros franceses del siglo XVIII habían dicho ingeniosamente. Así, por ejemplo, si queremos saber qué es útil para un perro, tenemos que penetrar en la naturaleza del perro. Pero jamás llegaremos a ella partiendo del "principio de la utilidad". Aplicado esto al hombre, si queremos enjuiciar con arreglo al principio de la utilidad todos los hechos, movimientos, relaciones humanas, etc., tendremos que conocer ante todo la naturaleza humana en general y luego la naturaleza humana históricamente condicionada por cada época. Bentham no se anda con cumplidos. Con la más candorosa sequedad, toma al filisteo moderno, especialmente al *filisteo inglés*, como el *hombre normal*. Cuanto sea útil para este lamentable hombre normal y su mundo, es también útil de por sí. Por este rasero mide luego el pasado, el presente y el porvenir. Así, por ejemplo, la religión cristiana es "útil", porque condena religiosamente los mismos desaguisados que castiga jurídicamente el Código penal. La crítica literaria es "perjudicial" porque perturba a los hombres honrados en su disfrute de las poesías de Martín Tupper, etc. Con esta pacotilla ha ido llenando montañas de libros nuestro hombre, que tiene por divisa aquello de "nulla dies sine línea" (123). Si yo tuviese la valentía de mi amigo Enrique Heine, llamaría a Mr.

Jeremías un genio de la estupidez burguesa.

47 "Los economistas se inclinan demasiado a considerar una determinada cantidad de capital y un determinado número de obreros como instrumentos de producción de fuerza uniforme y dotados de una cierta intensidad, uniforme también...

Aquellos que afirman que las *mercancías* son los únicos agentes de la producción demuestran que la producción no puede aumentarse nunca, pues para ello habría que aumentar previamente los medios de vida, las materias primas y los instrumentos de trabajo, lo que en el fondo equivale a sostener que la producción no puede crecer sin un previo crecimiento de la producción o, dicho en otros términos, que su crecimiento es imposible." (S. Bailey, *Money and its Vicissitudes*, pp.

58 y 70.) Bailey critica este dogma, principalmente desde el punto de vista del *proceso de la circulación*.

48 J. St. Mill dice en sus *Principles of Political Economy* [libro II, cap. I, *f*

3]: "Hoy día, el producto del trabajo se divide *en razón inversa al trabajo*: la parte mayor va a parar a los que nunca han trabajado, la siguiente a aquellos cuyo trabajo casi es puramente nominal, y así, descendiendo en la escala, la recompensa va haciéndose menor y menor a medida que el trabajo se hace más duro y más desagradable, hasta llegar al trabajo físico más fatigoso y agotador, que a veces no rinde siquiera lo estrictamente necesario para vivir." En evitación de posibles equívocos, advertiremos que, aunque hombres como J. St. Mill merezcan que se les censure por las contradicciones que se advierten entre los viejos dogmas económicos que profesan y las tendencias modernas que abrazan, sería de todo punto injusto lanzarlos al mismo montón que a toda la cohorte de economistas vulgares y apologéticos.

49 H. Fawcett, profesor de Economía política en Cambridge, *The Economic Position of the British Labourer*, Londres, 1865, p. 120.

50 Me permito recordar aquí al lector que he sido yo quien ha empleado por vez primera las categorías de *capital variable y constante*. Desde A. Smith, la economía política confunde los conceptos en ellas contenidos con las dos modalidades

formales del capital *fijo y circulante*, que brotan del *proceso de circulación*. En el libro segundo, sección segunda, trataremos de esto más en detalle.

51 Fawcett, *The Economic Position*, etc., pp. 122 y 123.

52 Podríamos decir que Inglaterra exporta todos los años, no sólo capital, sino también obreros, en forma de emigración.

Sin embargo, en el texto no se habla para nada del peculio de los emigrantes, que en su mayoría no son obreros. Un gran contingente lo forman los hijos de los colonos. El capital adicional inglés que se coloca todos los años en el extranjero a ganar interés, guarda una proporción muchísimo mayor con la acumulación anual que la emigración de cada año con el crecimiento anual de la población.

CAPÍTULO XXIII

LA LEY GENERAL DE LA ACUMULACIÓN CAPITALISTA

1. Aumento de la demanda de fuerza de trabajo, con la acumulación, si permanece invariable la composición del capital Estudiaremos en este capítulo la influencia que el incremento del capital ejerce sobre la suerte de la clase obrera. El factor más importante, en esta investigación, es la *composición del capital* y los cambios experimentados por ella en el transcurso del proceso de la acumulación.

La composición del capital puede interpretarse en dos sentidos. Atendiendo al valor, la composición del capital depende de la proporción en que se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios.

Atendiendo a la materia, a su funcionamiento en el proceso de producción, los capitales se dividen siempre en medios de producción y fuerza viva de trabajo; esta composición se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, de una parte, y de otra la cantidad de trabajo necesaria para su empleo. Llamaremos a la primera *composición de valor* y a la segunda *composición técnica* del capital. Media entre ambas una relación de mutua interdependencia.

Para expresarla, doy a la composición de valor, en cuanto se halla determinada por la composición técnica y refleja los cambios operados en ésta, el nombre de *composición orgánica* del capital.

Cuando hablemos de la composición del capital pura y simplemente, nos referiremos siempre a su composición orgánica.

Los numerosos capitales individuales, invertidos en una determinada rama de la producción, y que están en manos de capitalistas independientes entre sí, se diferencian, más o menos, por su composición. La media de composición de cada capital arroja la composición del capital global de esta rama de la producción. Finalmente, el promedio total de las composiciones medias de ramas enteras de la producción da la composición del capital social de un país; sólo a éste, en última instancia, nos referiremos en lo sucesivo.

El *incremento del capital* lleva consigo el incremento de su parte variable, es decir, de la parte invertida en fuerza de trabajo. Una parte de la plusvalía convertida en nuevo capital necesariamente tiene que volver a convertirse en

capital variable o en fondo adicional de trabajo. Si suponemos que, no alterándose las demás circunstancias, la composición del capital permanece invariable, es decir, que una determinada masa de medios de producción o de capital constante exige siempre, para ponerla en movimiento, la misma masa de fuerza de trabajo, es evidente que la demanda de trabajo y el fondo de subsistencia de los obreros crecerán en proporción al capital y con la misma rapidez con que éste aumente. Como el capital produce todos los años una masa de plusvalía, una parte de la cual se incorpora anualmente al capital originario; como este incremento de capital crece también todos los años al crecer el volumen del capital ya puesto en movimiento; y, finalmente, como bajo el estímulo del afán de enriquecerse, por ejemplo al abrirse nuevos mercados, nuevas esferas de inversión de capitales a consecuencia del desarrollo de nuevas necesidades sociales, etc., la *escala de la acumulación* puede ampliarse repentinamente *con sólo variar la distribución de la plusvalía o del producto en capital y renta*, las necesidades de acumulación del capital pueden sobrepujar el incremento de la fuerza de trabajo o del número de obreros, la demanda de obreros puede preponderar

sobre su oferta, haciendo con ello subir los salarios. Más aún; cuando los supuestos anteriores se mantengan invariables durante cierto tiempo, los salarios tienen necesariamente que subir. En estas circunstancias, como todos los años entran a trabajar más obreros que el año anterior, llega forzosamente, más temprano o más tarde, un momento en que las necesidades de la acumulación comienzan a exceder de la oferta normal de trabajo y en que, por tanto, los salarios suben. En Inglaterra se oyeron quejas acerca de esto durante la primera mitad del siglo XVIII. Ello no obstante, las circunstancias más o menos favorables en que viven y se desenvuelven los obreros asalariados no hace cambiar en lo más mínimo el carácter fundamental de la producción capitalista. Así como la *reproducción simple reproduce* constantemente *el propio régimen del capital*, de un lado capitalistas y de otro obreros asalariados, la *reproducción en escala ampliada*, o sea, *la acumulación*, reproduce el *régimen del capital en una escala superior*, crea en uno de los polos más capitalistas o capitalistas más poderosos y en el otro más obreros asalariados. La reproducción de la fuerza de trabajo, obligada, quiéralo o no, a someterse incesantemente al capital como medio de explotación, que no puede desprenderse de él y cuyo esclavizamiento al capital no desaparece más que en apariencia porque cambien los capitalistas

individuales a quien se vende, constituye en realidad uno de los factores de la reproducción del capital. La *acumulación del capital supone, por tanto, un aumento del proletariado*.1

Los economistas clásicos se daban perfecta cuenta de esto, hasta el punto de que A. Smith, Ricardo y otros autores llegaban, como hemos dicho, a confundir la acumulación, con el consumo de *toda* la parte capitalizada del producto excedente por obreros productivos o con su inversión en nuevos obreros asalariados. Ya en 1696, decía John Bellers: "Aunque una persona poseyese 100,000

acres de tierra y otras tantas libras esterlinas e igual número de cabezas de ganado, ¿qué sería, *sin obreros*, este hombre tan rico, *más que un simple obrero*? Y como son los obreros los que hacen a la gente rica, *cuanto más obreros haya más ricos habrá*... El trabajo de los pobres es la mina de los ricos."2 He aquí ahora cómo se expresaba Bernard de Mandeville a comienzos del siglo XVIII: "Allí donde la propiedad está suficientemente protegida, sería más fácil vivir *sin dinero* que *sin pobres*, pues ¿quién, si éstos no existiesen, ejecutaría los trabajos?... Y, si bien hay que proteger a los obreros de la muerte por hambre, no se les debe dar nada que valga la pena de ser ahorrado. Sí, de vez en cuando, un individuo de la clase inferior, a fuerza de trabajo y de privaciones, se remonta sobre el nivel en que nació, nadie le debe poner obstáculos: es indudable que el plan más sabio para cualquier individuo o cualquier familia dentro de la sociedad, es la vida frugal; pero *todas las naciones ricas están interesadas* en que la mayor parte de los pobres, sin permanecer en la ociosidad, gasten siempre todo lo que ganan... Los que se ganan la vida con su trabajo diario no tienen más estímulo que sus necesidades, que es prudente moderar, pero que sería insensato suprimir. Lo único que puede espolear el celo de un hombre trabajador es un salario prudencial. Si el jornal es demasiado pequeño puede, según su temperamento, desanimarle o moverle a desesperación; si es demasiado grande, puede hacerle insolente y vago... De lo dicho se desprende que *en un país libre*, en el que no se consiente la *esclavitud, la riqueza más segura está en una muchedumbre de trabajadores pobres y aplicados*.

Aparte de que son la cantera inagotable que nutre las filas del ejército y la marina, sin ellos no habría disfrute posible ni podrían explotarse los

productos de un país. Para hacer *feliz a la sociedad* [que, naturalmente, está formada por los que no trabajan] y conseguir que el pueblo viva dichoso, aun en momentos de escasez, *es necesario que la gran mayoría permanezca inculta y pobre*. El conocimiento dilata y multiplica nuestros deseos, y cuanto menos deseos tenga un hombre, más fácil es satisfacer sus necesidades."3 Lo que Mandeville hombre honrado y de inteligencia clara, no llega a comprender es que el mecanismo del proceso de acumulación, al aumentar el capital, hace que

aumente también la masa de " *trabajadores pobres y aplicados*", es decir, de obreros asalariados, cuya fuerza de trabajo se convierte en creciente fuerza de explotación al servicio del creciente capital, lo que les obliga a eternizar su *supeditación* al propio *producto* de su trabajo, personificado en el capitalista. Refiriéndose a esta supeditación, observa Sir F. M. Eden, en su obra *La situación de los pobres, o historia de la clase obrera de Inglaterra*: "Nuestra zona reclama *trabajo* para la satisfacción de las necesidades, por *eso una parte de la sociedad*, por lo menos, tiene *que trabajar incansablemente*... Sin embargo, algunos de los que no trabajan disponen de los frutos del trabajo de otros. Esto se lo tienen que agradecer los propietarios *a la civilización y al orden, hijos de las instituciones burguesas*,4 pues éstas *han sancionado el que se puedan apropiar los frutos del trabajo sin trabajar*. Las gentes de posición independiente deben su fortuna *casi por entero al trabajo* de otros, no a su propio talento, que no se distingue en nada del de los que trabajan; *no es la posesión de tierra ni dinero*, sino el *mando sobre el trabajo* ("the command of labour") lo que distingue a los ricos de los pobres... Lo que atrae a los pobres no es una situación mísera o servil, sino *un estado de fácil y liberal sumisión* ("a state of easy and liberal dependence"), y a los propietarios la mayor influencia y autoridad posibles *sobre los* que trabajan *para ellos*...Todo el que conozca la naturaleza humana sabe que este estado de sumisión *es necesario para comodidad de los propios obreros*."5 Advertiremos de pasada que Sir F. M. Eden *es, durante todo el siglo XVIII, el único discípulo de Adam Smith* que aporta algo interesante.6

Bajo las condiciones de acumulación que hasta aquí venimos dando por supuestas, las más favorables a los obreros, el *estado de sumisión* de éstos al capital reviste formas un poco tolerables, formas "cómodas y liberales", para emplear las palabras de Eden; con el incremento del capital, en vez de

desarrollarse de un modo intensivo, este estado de sumisión no hace más que extenderse; dicho en otros términos, la órbita de explotación e imperio del capital se va extendiendo con su propio volumen y con la cifra de *sus súbditos*. Estos, al acumularse el producto excedente convirtiéndose incesantemente en nuevo capital acumulado, perciben una parte mayor de lo producido, bajo la forma de medios de pago, lo que les permite vivir un poco mejor, alimentar con un poco más de amplitud su fondo de consumo, dotándolo de ropas, muebles, etc., y formar un pequeño fondo de reserva en dinero. Pero, así como el hecho de que algunos esclavos anduviesen mejor vestidos y mejor alimentados, de que disfrutasen de un trato mejor y de un peculio más abundante, no destruía el régimen de la esclavitud ni hacía desaparecer la explotación del esclavo, el que algunos obreros, individualmente, vivan mejor, no suprime tampoco la explotación del obrero asalariado. El hecho de que el trabajo suba de precio por efecto de la acumulación del capital, sólo quiere decir que el volumen y el peso de las cadenas de oro que el obrero asalariado se ha forjado ya para si mismo, pueden tenerle sujeto sin mantenerse tan tirantes. En las controversias mantenidas acerca de este tema se olvida casi siempre lo principal, a saber: la *differentia specifica* de la producción capitalista. Aquí, nadie compra la fuerza de trabajo para satisfacer, con sus servicios o su producto, las *necesidades personales del comprador*. No, la finalidad de este acto es explotar el capital, producir mercancías, que encierran más trabajo del que paga el que se las apropia y que, por tanto, contienen una *parte de valor que al capitalista no le cuesta nada* y que, sin embargo, *puede realizarse mediante la venta de las mercancías*. La producción de plusvalía, la obtención de lucro; tal es la ley absoluta de este sistema de producción. La fuerza de trabajo sólo encuentra salida en el mercado cuando sirve para hacer que los medios de producción funcionen como capitales; es decir, cuando reproduce su propio valor como nuevo capital y suministra, con el trabajo no retribuido, una fuente de capital adicional.7

Es decir, que por muy favorables que sean para el obrero las condiciones en que vende su fuerza de

trabajo, estas condiciones llevan siempre consigo la necesidad de volver a venderla constantemente y la *reproducción* constantemente ampliada *de la riqueza como capital*. Como vemos, el salario supone siempre, por

naturaleza, la entrega por el obrero de una cierta cantidad de trabajo no retribuido. Aun prescindiendo en un todo del *alza de los salarios* acompañada de la *baja en el precio del trabajo, etc., el aumento* del salario sólo supone, en el mejor de los casos, la *reducción cuantitativa del trabajo no retribuido* que viene obligado a entregar el obrero. Pero esta reducción no puede jamás rebasar ni alcanzar siquiera el límite a partir del cual supondría una amenaza para el sistema. Dejando a un lado los conflictos violentos cerca del tipo de salario –y Adam Smith demostró ya que en estos conflictos sale siempre vencedor, salvo contadas excepciones, el patrón–, el alza del precio del trabajo determinada por la acumulación del capital supone la siguiente alternativa:

Puede ocurrir que el precio del trabajo continúe subiendo, porque su alza no estorbe los progresos de la acumulación; esto no tiene nada de maravilloso, pues, como dice A. Smith, "aunque la ganancia disminuya los capitales pueden seguir creciendo, y crecer incluso más rápidamente que antes... En general, los grandes capitales crecen, aun siendo la ganancia más pequeña, con más rapidez que los capitales pequeños con grandes ganancias." (*Wealth of Nations*, II, p. 189 [t. I, pp. 217s.]). En estas condiciones, es evidente que la reducción del trabajo no retribuido no estorba en lo más mínimo la expansión del imperio del capital. El otro término de la alternativa es que la acumulación se amortigüe al subir el precio del trabajo, si esto embota el aguijón de la ganancia. La acumulación disminuye, pero, al disminuir, desaparece la causa de su disminución, o sea, la desproporción entre el capital y la fuerza de trabajo explotable. Es decir, que el propio mecanismo del proceso de producción capitalista se encarga de vencer los obstáculos pasajeros que él mismo crea. El precio del trabajo vuelve a descender al nivel que corresponde *a las necesidades de explotación del capital*, nivel que puede ser inferior, superior o igual al que se reputaba normal antes de producirse la subida de los salarios. Como se ve, en el primer caso no es el descenso operado en el crecimiento absoluto o proporcional de la fuerza de trabajo o de la población obrera el que hace que sobre capital, sino que, por el contrario, el incremento del capital hace que sea insuficiente la fuerza de trabajo explotable. Y, en el segundo caso, la insuficiencia del capital no se debe al descenso operado en el crecimiento absoluto o proporcional de la fuerza de trabajo o población obrera, sino que es, por el contrario, la disminución del capital la que crea un remanente de fuerza de trabajo

explotable o, mejor dicho, la que hace excesivo su precio. Son *estas variaciones absolutas en la acumulación del capital* las que *se reflejan como variaciones relativas en la masa de la fuerza de trabajo explotable*, lo que *induce a creer que se deben a las oscilaciones propias de ésta*. Para decirlo en términos matemáticos: la magnitud de la acumulación es la variable independiente, la magnitud del salario la variable dependiente, y no a la inversa. Así, en las fases de crisis del ciclo industrial, el descenso general que se opera en los precios de las mercancías se traduce en un *alza del valor relativo del dinero*, y, viceversa, la *baja del valor relativo del dinero* que se advierte en las tases de prosperidad no es más que el reflejo del alza general de los precios de las mercancías. La llamada *escuela de la currency* deduce de aquí que cuando rigen precios altos circula mucho dinero, y cuando rigen precios bajos, poco. Su ignorancia y total desconocimiento de los hechos8 encuentran un digno paralelo en los economistas que interpretan aquellos fenómenos de la acumulación diciendo que en un caso faltan obreros y en el otro sobran.

La ley de la producción capitalista sobre la que descansa esa pretendida "ley natural de la población" se reduce sencillamente a esto: la relación entre el capital, la acumulación y la cuota de

salarios no es más que la relación entre el trabajo no retribuido, convertido en capital, y el trabajo remanente indispensable para los manejos del capital adicional. No es, por tanto, ni mucho menos, la relación entre dos magnitudes independientes la una de la otra: de una parte, la magnitud del capital y de otra la cifra de la población obrera; es más bien, en última instancia, pura y simplemente, *la relación entre el trabajo no retribuido y el trabajo pagado de la misma población obrera*. Si la masa del trabajo no retribuido, suministrado por la clase obrera y acumulado por la clase capitalista, crece tan de prisa que sólo puede convertirse en capital mediante una remuneración extraordinaria del trabajo pagado, los salarios suben y, siempre y cuando que los demás factores no varíen, el trabajo no retribuido disminuye en la misma proporción. Pero, tan pronto como este descenso llega al punto en que la oferta del trabajo excedente de que el capital se nutre queda por debajo del nivel normal, se produce la reacción: se capitaliza una parte menor de la renta, la acumulación se amortigua y el movimiento de alza de los salarios retrocede. Como vemos, el alza del precio del trabajo se mueve siempre

dentro de límites que no sólo dejan intangibles las bases del sistema capitalista, sino que además garantizan su reproducción en una escala cada vez más alta. La ley de la acumulación capitalista, que se pretende mistificar convirtiéndola en una ley natural, no expresa, por tanto, más que una cosa: que su *naturaleza* excluye toda reducción del grado de explotación del trabajo o toda alza del precio de éste que pueda hacer peligrar seriamente la reproducción constante del régimen capitalista y la reproducción del capital sobre una escala cada vez más alta. Y forzosamente tiene que ser así, en un régimen de producción en que el obrero existe para las necesidades de explotación de los valores ya creados, en vez de existir la riqueza material para las necesidades del desarrollo del obrero. Así corno en las religiones vemos al hombre esclavizado por las criaturas de su propio cerebro, en la producción capitalista le vemos esclavizado por los productos de su propio brazo.9

2. *Disminución relativa del capital variable conforme progresa la acumulación y la concentración del capital*

Según los economistas, lo que determina el alza de los salarios, no es el volumen de la riqueza social existente ni la magnitud del capital ya adquirido, sino solamente el incremento constante de la acumulación y el grado de celeridad de su desarrollo. (A. Smith, libro I, cap. 8 [t. I, p. 208].) Hasta aquí, sólo hemos estudiado una fase concreta de este proceso: aquella en que el incremento del capital se realiza sin que se altere su *composición técnica*. Pero el proceso sigue su curso y se remonta sobre esta fase.

Arrancando de los fundamentos generales del sistema capitalista, el proceso de la acumulación llega siempre a un punto en que el incremento de la productividad del trabajo social se convierte en la palanca más poderosa de la acumulación. "La misma causa –dice A. Smith– que eleva los salarios, o sea, el incremento del capital, impulsa la potencialidad de las capacidades productivas del trabajo, y permite a una cantidad más pequeña de trabajo crear una cantidad mayor de producto."

Prescindiendo de las condiciones naturales, tales como la fertilidad del suelo, etc., y de la destreza de los productores independientes y aislados –destreza que, sin embargo, suele traducirse más bien en la calidad que en la cantidad del producto–, el *grado social de productividad del trabajo*

se refleja en el *volumen relativo de medios de producción* que el obrero convierte en producto durante cierto tiempo y con la misma tensión de la fuerza de trabajo. La masa de medios de producción con que un obrero opera crece al crecer la productividad de su trabajo. Los medios de producción desempeñan aquí un doble papel. El incremento de unos es *efecto*, el de otros *condición* determinante de la creciente productividad del trabajo. Así, por ejemplo, con la división manufacturera del trabajo y la aplicación de maquinaria se elabora más materia prima durante el mismo tiempo; es decir, el proceso de trabajo absorbe una masa mayor de materias primas y materias auxiliares. Esto es *efecto* de la creciente productividad del trabajo. De otra parte, la masa de maquinaria puesta en movimiento, de ganado de labor, de abonos minerales, de tubos de drenaje, etc., es *condición* de aquella productividad creciente. Y lo mismo la masa de medios de producción concentrados en los edificios, altos hornos, medios de transporte, etc. Pero, sea *condición o efecto*, el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben expresa siempre la *productividad creciente del trabajo*.10 Por consiguiente, el *aumento* de ésta se revela en *la disminución de la masa del trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella*, o sea, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso de trabajo, comparado con su factor objetivo.

Este cambio operado en la composición técnica del capital, este *incremento de la masa de medios de producción, comparada con la masa de la fuerza de trabajo que la pone en movimiento*, se refleja, a su vez, en su composición de valor, en el *aumento del capital constante a costa del capital variable*. Por ejemplo, si de un capital, calculado en tantos por ciento, empieza invirtiéndose un 50

por 100 en medios de producción y otro 50 por 100 en fuerza de trabajo, más tarde, al desarrollarse el grado de productividad del trabajo, resultará invertido en fuerza de trabajo el 20 por 100 y el 80 por 100 en medios de producción, etc. Esta ley, según la cual el capital constante tiende a aumentar en relación con el variable, es confirmada a cada paso (como ya hemos demostrado más arriba) por el estudio comparativo de los precios de las mercancías, ya comparemos distintos períodos económicos de la misma nación o diversos países dentro de la misma época. La magnitud relativa del

elemento precio, que sólo representa el valor de los medios de producción absorbidos o el capital constante estará siempre en relación directa y la magnitud relativa del otro elemento, del elemento precio que representa el pago del trabajo o el capital variable en relación inversa, por lo general, al proceso de la acumulación.

Sin embargo, la disminución del capital variable con respecto al capital constante o los *cambios operados en la composición del capital* sólo indican aproximadamente los *cambios que se operan en la composición de sus elementos materiales*. Aunque, por ejemplo, el capital invertido en una fábrica de hilados encierre en la actualidad 7/8 de capital constante y 1/8 de capital variable, y a comienzos del siglo XVIII, supongamos, se distribuyese por mitades, la masa de materia prima, instrumentos de trabajo, etc., que hoy consume productivamente una determinada cantidad de trabajo de hilado es muchos cientos de veces mayor que a comienzos del siglo XVIII. La razón de esto está, sencillamente, en que, al crecer la productividad del trabajo, no sólo crece el volumen de los medios de producción absorbidos por éste, sino que, además, disminuye su *valor*, comparado con su volumen.

Es decir, que su valor aumenta en términos absolutos, pero no en proporción a su volumen. Por tanto, el *aumento de la diferencia entre el capital constante y el variable* es mucho más pequeño que el de la diferencia entre la masa de los medios de producción en que se invierte aquél y la masa de la fuerza de trabajo a que se destina éste. La primera diferencia crece con la segunda, pero en grado menor.

Por lo demás, aunque el proceso de la acumulación disminuya la magnitud relativa del capital variable, no excluye con ello, ni mucho menos, el aumento de su magnitud absoluta. Supongamos que un capital se descomponga inicialmente en un 50 por 100 de capital constante y un 50 por 100 de capital variable, y más tarde en un 80 y un 20 por 100 respectivamente. Sí, durante este tiempo, el capital primitivo, que cifraremos en 6,000 libras esterlinas, crece hasta 18,000, la parte de capital variable crecerá también, como es lógico, en 1/5. De 3,000 libras esterlinas, habrá pasado a 3,600.

Pero, allí donde antes habría bastado un incremento de capital del 20 por 100 para potenciar en un 20

por 100 la demanda de trabajo, ahora hace falta, para conseguir el mismo resultado triplicar el capital inicial.

En la sección cuarta de esta obra se ha demostrado cómo el desarrollo de la fuerza social productiva del trabajo presupone la cooperación en gran escala y cómo sólo en este régimen pueden organizarse la división y combinación del trabajo, economizarse medios de producción gracias a la concentración en masa, hacer posible la creación de medios de trabajo, sistemas de maquinaria, etc., que ya por exigencias materiales sólo pueden emplearse en común, domeñar al servicio de la producción gigantescas fuerzas naturales y llevar a cabo la transformación del proceso de producción en una verdadera aplicación tecnológica de la ciencia. Sobre *la base de la producción de mercancías*, en que los medios de producción son propiedad de unos cuantos particulares y en que, por tanto, el obrero manual tiene que producir mercancías aisladamente y por su cuenta o vender su fuerza de trabajo como una mercancía, por carecer de los elementos necesarios para explotarla por cuenta propia, aquella premisa sólo se realiza mediante el *incremento de los capitales individuales*, o sea, *en la medida en, que los medios sociales de producción y de vida se convierten en propiedad privada de unos cuantos capitalistas*. Sobre el cimiento de la producción de mercancías, sólo *bajo forma capitalista* puede levantarse una producción en gran escala. Por eso, *el régimen específicamente capitalista de producción presupone una cierta acumulación del capital* en manos de los productores individuales de mercancías. Teniendo esto en cuenta, *dábamos por supuesta* esa premisa al estudiar el tránsito del artesanado a la industria capitalista. Podemos dar a esta acumulación el nombre de *acumulación originaria*, ya que no es resultado histórico, sino por el contrarío base histórica o punto de arranque de la producción específicamente capitalista. No hemos de investigar aquí, pues no nos interesa, cómo se produce esta acumulación. Bástenos saber que constituye el punto de partida. Todos los métodos de potenciación de la fuerza social productiva del trabajo que brotan sobre esta base son, a la par, métodos de producción redoblada de plusvalía o producto excedente, que es, a su vez, el elemento constitutivo de la acumulación. Son, por tanto, al mismo tiempo, métodos de producción de capital con capital, o métodos encaminados a acelerar la acumulación de éste. La reversión constante de plusvalía a capital adopta la forma de un *aumento de volumen del capital invertido en el proceso de producción*. A su vez, este aumento funciona como

base para *ampliar la escala de la producción* y los métodos a ésta inherentes de reforzamiento de la fuerza productiva del trabajo y de producción acelerada de plusvalía. Así, pues, aunque el régimen de producción específicamente capitalista presuponga cierto grado de acumulación de capital, este régimen, una vez instaurado, contribuye de rechazo a acelerar la acumulación. *Por tanto, con la acumulación de capital se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción, y el régimen específicamente capitalista de producción impulsa la acumulación de capital.* Estos dos factores económicos determinan, por la relación compleja del impulso que mutuamente se imprimen, ese cambio que se opera en la composición técnica del capital y que hace que el capital variable vaya reduciéndose continuamente a medida que aumenta el capital constante.

Todo capital individual es una *concentración*, mayor o menor *de medios de producción*, con el mando consiguiente sobre un ejército más o menos grande de obreros. Toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. *Al aumentar la masa* de la riqueza que funciona como capital, aumenta su *concentración* en manos de los capitalistas individuales, y, por tanto, la *base* para la producción en gran escala y para los métodos específicamente capitalistas de producción El capital social crece al crecer los muchos capitales individuales. Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables los capitales individuales, y con ellos la concentración de los medios de producción, crecen en la proporción en que son partes alicuotas del capital global de la sociedad. Al mismo tiempo, se desgajan de los capitales originales fragmentos de ellos que empiezan a funcionar como nuevos capitales independientes. Entre otros factores, desempeña aquí un papel importante la división de la fortuna entre las familias capitalistas. La acumulación del capital hace que aumente, por tanto, en mayor o menor medida, el número de capitalistas. Dos puntos caracterizan esta clase de *concentración*, basada directamente en la *acumulación* o más bien *idéntica* a ella. El *primero* es que la concentración creciente de los medios sociales de producción en manos de capitalistas individuales se halla, suponiendo que las demás circunstancias no varíen, *limitada por el grado de desarrollo de la riqueza social*. El *segundo*, que *la parte del capital social adscrita a cada esfera concreta de producción se distribuye entre muchos capitalistas*, enfrentados como *productores de mercancías* independientes los unos de los otros y en competencia mutua. Por consiguiente, la acumulación

y la concentración que ésta lleva aparejada, no sólo se dispersan en muchos puntos, sino que, además, el incremento de los capitales en funciones aparece contrarrestado por la formación de nuevos capitales y el desdoblamiento de los capitales antiguos. Por donde, si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de *repulsión de muchos capitales individuales entre sí*.

Esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales y esta repulsión de sus partes integrantes entre si aparecen contrarrestadas por su movimiento de *atracción*.

No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la *concentración de los capitales ya existentes*, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que *sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación*. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una *verdadera centralización*, que no debe confundirse con la *acumulación* y la concentración.

No podemos exponer aquí las leyes que rigen esta centralización de los capitales o la atracción de unos capitales por otros. Baste con unas simples referencias de hecho. La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, *caeteris paribus* (126), del rendimiento del trabajo y éste de la escala de la producción. Según esto, los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños. Recuérdese, además, que al desarrollarse el régimen capitalista de producción, *aumenta el volumen mínimo del capital individual necesario* para explotar un negocio en condiciones normales. Por tanto, los capitales más modestos se lanzan a las órbitas de producción de que la gran industria sólo se ha adueñado todavía

esporádicamente o de un modo imperfecto. Aquí, la concurrencia actúa vertiginosamente, en razón directa al número y en razón inversa al volumen de los capitales que rivalizan entre sí. Y termina siempre con la derrota de los muchos capitalistas pequeños, cuyos capitales son engullidos por el vencedor, o desaparecen. Aparte de esto, la producción capitalista crea una nueva potencia: el *crédito*, que en sus comienzos se desliza e insinúa recatadamente, como tímido auxiliar de la acumulación, atrayendo y aglutinando en manos de capitalistas individuales o asociados, por medio de una red de hilillos invisibles, el dinero diseminado en grandes o pequeñas masas por la superficie de la sociedad, hasta que pronto se revela como un arma nueva y temible en el campo de batalla de la competencia y acaba por convertirse en un gigantesco mecanismo social de centralización de capitales.

A la par que la producción y la acumulación capitalistas, y en idénticas proporciones, se desarrollan la concurrencia y el crédito, las dos palancas más poderosas de centralización de capitales.

Además, los progresos de la acumulación aumentan la materia centralizable, es decir, los capitales individuales, mientras que la expansión de la producción capitalista crea, de una parte, la necesidad social, y de otra, los medios técnicos de esas gigantescas empresas industriales cuya viabilidad exige una previa centralización del capital. Por eso, hoy día, la fuerza mutua de atracción de los capitales individuales y la tendencia a la centralización son más potentes que nunca. Pero aunque la expansión e intensidad relativas del movimiento de centralización dependen también, hasta cierto punto, del nivel ya alcanzado por la riqueza capitalista y de la superioridad del mecanismo económico, los progresos de la centralización no obedecen, ni mucho menos, al incremento positivo de magnitud del capital social. Esto es lo que distingue de un modo especifico la centralización de la concentración, que no es más que una denominación distinta que se da a la reproducción sobre una escala ampliada.

La centralización puede efectuarse cambiando simplemente la distribución de los capitales ya existentes, mediante un simple cambio operado en la agrupación cuantitativa de las partes que integran el capital social. Si el capital aumenta en proporciones gigantescas en una sola mano, es porque muchas manos se ven privadas de los suyos. Dentro de una determinada rama

industrial, la centralización alcanzaría su limite máximo cuando todos los capitales invertidos en ella se aglutinasen en manos de un solo capitalista.11 Dentro de una sociedad dada, este límite sólo se alcanzaría a partir del momento en que todo el capital social existente se reuniese en una sola mano, bien en la de un capitalista individual, bien en la de una única sociedad capitalista.

La centralización complementa la obra de acumulación, puesto que permite a los capitalistas industriales extender la escala de sus operaciones. Ya sea este resultado consecuencia de la acumulación o de la centralización y ya se opere ésta por la vía de la violencia, en forma de anexión –

lo que acontece cuando ciertos capitales se convierten en centros tan absorbentes de gravitación para otros, que rompen su cohesión individual, asimilándose luego sus trozos sueltos–, o mediante la fusión de una multitud de capitales ya formados o en curso de formación, siguiendo la senda lisa y llana de la creación de sociedades anónimas, el efecto económico es siempre el mismo. Al crecer las proporciones de los establecimientos industriales, se sientan por doquier las bases para una organización más amplia del trabajo colectivo de muchos, para un desarrollo mayor de sus impulsos materiales; es decir, para la transformación cada vez más acentuada de toda una serie de procesos de producción explotados aisladamente y de un modo consuetudinario en procesos de producción combinados social y científicamente organizados.

Pero es evidente que la acumulación, o sea, el incremento paulatino del capital mediante la reproducción, que abandona su forma circular para desarrollarse en espiral, es un proceso harto lento,

comparado con la centralización, a la que le basta con modificar la agrupación meramente cuantitativa de las partes que integran el capital social. Aún no existirían ferrocarriles si para ello hubiera habido que aguardar a que la acumulación permitiese a unos cuantos capitalistas individuales acometer la construcción de vías férreas. La centralización lo consiguió en un abrir y cerrar de ojos, gracias a las sociedades anónimas. De este modo, además de reforzar y acelerar los efectos de la acumulación, la concentración amplia y acelera al mismo tiempo las transformaciones operadas en la composición técnica del capital, permitiendo aumentar el capital constante a costa del

variable y reduciendo, como es lógico, la demanda relativa de trabajo.

Las masas de capital fundidas y unificadas de la noche a la mañana por obra de la

centralización se reproducen e incrementan como las otras, sólo que más de prisa, convirtiéndose así en nuevas y potentes palancas de acumulación social. Por tanto, cuando se habla del proceso de la acumulación social, en él van implícitos –hoy día–, sin necesidad de que se diga expresamente, los defectos de la centralización.

Los capitales adicionales formados en el transcurso de la acumulación normal (véase cap.

XXII, I) sirven preferentemente de vehículo para la explotación de nuevos inventos y descubrimientos y para el perfeccionamiento de la industria en general. Pero también a los capitales antiguos les llega con el tiempo la hora de su renovación orgánica, el momento en que cambian de piel y renacen, por así decirlo, bajo una forma técnica más perfecta, bajo una forma en la que una masa menor de trabajo se basta ya para poner en movimiento una masa mayor de maquinaria y materia prima. Huelga decir que el descenso absoluto de la demanda de trabajo que de esto se deriva necesariamente es tanto mayor cuanto mayores son las proporciones en que se funden, gracias al movimiento centralizador, los capitales sujetos a este proceso de renovación.

Así, pues, de una parte, los nuevos capitales formados en el transcurso de la acumulación atraen a un número cada vez menor de obreros, en proporción a su magnitud. De otra parte, los capitales antiguos periódicamente reproducidos con una nueva composición van repeliendo a un número cada vez mayor de los obreros a que antes daban trabajo.

3. Producción progresiva de una superpoblación relativa o ejército industrial de reserva La acumulación del capital, que al principio sólo parecía representar una dilación *cuantitativa*, se desarrolla, corno hemos visto en un constante *cambio cualitativo de su composición*, haciendo aumentar incesantemente el capital constante a costa del capital variable.12

El régimen específicamente capitalista de producción, el desarrollo a él

inherente de la fuerza productiva del trabajo, y los cambios que este desarrollo determina en cuanto a la composición orgánica del capital, no sólo avanzan a medida que progresa la acumulación o crece la riqueza social, sino que *avanzan con rapidez incomparablemente mayor*, pues la simple acumulación o el aumento absoluto del capital global de la sociedad va acompañado por la centralización de sus elementos individuales, y la transformación técnica del capital adicional por la transformación técnica del capital primitivo. Así, pues, al progresar la acumulación, cambia la proporción entre el capital constante y el variable, sí originariamente era de 1:1, ahora se convierte en 2:1, 3:1, 4:1, 5:1, 7:1, etc., por donde, como el capital crece, en vez de invertirse en fuerza de trabajo ½ de su valor total sólo se van

invirtiendo, progresivamente, 1/3, 1/4, 1/5, 1/6, 1/8, etc., invirtiéndose en cambio 2/3, 3/4, 4/5, 5/6, 7/8, etc., en medios de producción. Y como la *demanda de trabajo* no depende del volumen del capital total, sino solamente del capital variable, *disminuye progresivamente a medida que aumenta el capital total*, en vez de crecer en proporción a éste, como antes suponíamos. Decrece en proporción a la magnitud del capital total y en progresión acelerada conforme aumenta esta magnitud. Es cierto que al crecer el capital total crece también el capital variable, y por tanto la fuerza de trabajo absorbida por él, pero en una *proporción* constantemente *decreciente*. Los intervalos durante los cuales la acumulación se traduce en un simple *aumento* de la producción sobre la base técnica existente, van siendo cada vez más cortos. Ahora, para absorber un determinado número adicional de obreros y aun para conservar en sus puestos, dada la metamorfosis constante del capital primitivo, a los que ya trabajan, se requiere una *acumulación cada vez más acelerada del capital total*. Pero no es sólo esto.

Además, *esta misma acumulación y centralización creciente se trueca*, a su vez, en fuente de nuevos cambios en cuanto a la composición del capital, impulsando nuevamente el descenso del capital variable para hacer que aumente el constante. Este descenso relativo del capital variable, descenso acelerado con el incremento del capital total y que avanza con mayor rapidez que éste, se revela, de otra parte, invirtiéndose los términos, como un *crecimiento absoluto constante de la población obrera, más rápido que el del capital variable o el de los medios de ocupación que éste suministra*.

Pero este crecimiento no es constante, sino *relativo: la acumulación capitalista* produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una *población obrera excesiva para las necesidades medías de explotación del capital*, es decir, una población obrera *remanente o sobrante*.

Sí nos fijamos en el capital global de la sociedad, vemos que la *dinámica de su acumulación* provoca unas veces cambios *periódicos*, mientras que otras veces sus elementos se reparten *simultáneamente* entre las *diversas* órbitas de producción. En algunas de éstas, cambia la composición del capital sin que crezca su magnitud absoluta, por efecto de la simple concentración; en otras, el aumento absoluto de capital va unido a la disminución *absoluta* del capital variable o de la fuerza de trabajo absorbida por él; en otras, el capital crece sobre su base técnica actual, asimilándose fuerza obrera sobrante en proporción a su crecimiento, o bien se opera en él un cambio orgánico que hace que el capital variable se reduzca. El crecimiento del capital variable, y, por tanto, el de la cifra de obreros en activo, va unido en todas las esferas de producción a violentas fluctuaciones y a la formación transitoria de una población sobrante, ya revista ésta la forma ostensible de repulsión de obreros que trabajan o la forma menos patente, pero no por ello menos eficaz, que consiste en hacer más difícil la observación de la población obrera sobrante por los canales de desagüe acostumbrados.13 Con la magnitud del capital social ya en funciones y el grado de su crecimiento, con la extensión de la escala de producción y la masa de los obreros en activo, con el desarrollo de la fuerza productiva de su trabajo, con el flujo mayor y más pletórico de todos los manantiales de riqueza, *aumenta también la escala* en que la mayor atracción de obreros por el capital va unida a una mayor repulsión de los mismos, aumenta la celeridad de los cambios operados en la composición orgánica del capital y de su forma técnica y se agranda el cerco de las órbitas de producción afectadas simultánea o sucesivamente por estos cambios. Por tanto, al producir la acumulación del capital, la población obrera produce también, en proporciones cada vez mayores, *los medios para su propio exceso relativo*.14 Es ésta una *ley de población* peculiar del régimen de *producción capitalista,* pues en realidad todo régimen histórico concreto de producción tiene sus leyes de población propias, leyes que

rigen de un modo históricamente concreto. Leyes abstractas de población sólo existen para los animales y las plantas mientras el hombre no interviene

históricamente en estos reinos.

Ahora bien, si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aún, *en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva*, un contingente *disponible*, que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas. Le brinda el material humano, dispuesto siempre para ser explotado a medida que lo reclamen sus necesidades variables de explotación e independiente, además, de los limites que pueda oponer el aumento real de población. Con la acumulación y el consiguiente desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, crece la *fuerza* súbita *de expansión del capital*, no sólo porque crece la elasticidad del capital en funciones y la *riqueza absoluta*, de que *el capital* no es más que una *parte elástica*, no sólo porque el crédito, en cuanto se le ofrece un estímulo especial, pone al alcance de la producción, como capitales adicionales, en un abrir y cerrar de ojos, una parte extraordinaria de esta riqueza, sino porque, además, las condiciones técnicas del propio proceso de producción, la maquinaria, los medios de transporte, etc., permiten, aplicados en gran escala, transformar rapidísimamente el producto excedente en nuevos medios de producción. La masa de riqueza social que al progresar la acumulación desborda y es susceptible de convertirse en nuevo capital, se abalanza con frenesí a las viejas ramas de producción cuyo mercado se dilata de pronto, o a ramas de nueva explotación, como los ferrocarriles, etc., cuya necesidad brota del desarrollo de las antiguas. En todos estos casos, tiene que haber grandes masas de hombres disponibles, para poder lanzarlas de pronto a los puntos decisivos, sin que la escala de producción en las otras órbitas sufra quebranto. Es la superpoblación la que brinda a la industria esas masas humanas. El curso característico de la industria moderna, la línea interrumpida sólo por pequeñas oscilaciones– de un ciclo decenal de períodos de animación media, producción a todo vapor, crisis y estancamiento, descansa en la constante formación, absorción más o menos intensa y reanimación del ejército industrial de reserva o superpoblación obrera. A su vez, las alternativas del ciclo industrial se encargan de reclutar la superpoblación, actuando como uno de sus agentes de reproducción más activos.

Este curso peculiar de la industria moderna, que no se conoce en ninguna de las épocas anteriores de la humanidad, no hubiera sido concebible tampoco en los años de infancia de la producción capitalista. La composición del capital fue transformándose lentamente. Por eso su acumulación hacia crecer, en general, la demanda de trabajo. Lentamente, como los progresos de su acumulación, comparados con los de la época moderna, iba tropezando con las barreras naturales de la población obrera explotable, barreras que sólo podían derribarse por los medios violentos de que hablaremos más adelante. La expansión súbita e intermitente de la escala de producción es la premisa de su súbita contracción; ésta provoca, a su vez, una nueva expansión, que no puede prosperar sin material humano disponible, sin un *aumento del censo* obrero, independiente del crecimiento absoluto de la población. Esto se consigue mediante un simple proceso, consistente en dejar "disponibles" a una parte de los obreros, con ayuda de métodos que disminuyen la cifra de obreros que trabajan en proporción con la nueva producción incrementada. Toda la dinámica de la industria moderna brota, por tanto, de la constante transformación de una parte del censo obrero en brazos parados u ocupados sólo a medias. Una de las cosas en que se revela la superficialidad de la economía política es en que

presenta las expansiones y contracciones del crédito, que no son más que un síntoma de las alternativas del ciclo industrial, como causa determinante de éstas. Del mismo modo que los cuerpos celestes, al ser lanzados en una dirección, repiten siempre el mismo movimiento, la producción social, una vez proyectada en esa línea alternativa de expansiones y contracciones, se mantiene ya siempre dentro de ella. Los efectos se convierten a su vez en causas y las alternativas de todo este proceso, que reproduce constantemente sus propias condiciones, revisten la forma de la *periodicidad*.* Una vez consolidada ésta, hasta la economía política comprende que la producción de una población sobrante relativa, es decir, sobrante con relación a las necesidades medías de explotación del capital, es *condición de vida de la industria moderna*.

"Supongamos –dice H. Merivale, antiguo profesor de economía política en Oxford y más tarde funcionario del ministerio colonial inglés–, supongamos que, con ocasión de una crisis, la nación hiciese un esfuerzo ímprobo para deshacerse, por medio de la emigración, de unos cuantos cientos de miles de

brazos sobrantes: ¿cuál sería la consecuencia de esto? Que, en cuanto volviese a presentarse la demanda de trabajo, se produciría un déficit. Por muy rápida que sea la reproducción humana, siempre hará falta el intervalo de una generación para reponer los obreros adultos. Ahora bien; las ganancias de nuestros fabricantes dependen primordialmente de la posibilidad de aprovechar los momentos propicios en que se reaviva la demanda, resarciéndose con ellos de las épocas de paralización. *Esta posibilidad sólo se la garantiza el mando sobre la maquinaria y el trabajo manual.*

Han de contar con brazos disponibles, con medios para cargar o descargar la tensión de sus actividades en la medida en, que sea necesario, con arreglo a las exigencias del mercado, de otro modo, no podrán bajo ningún concepto afirmar en la batida de la concurrencia la supremacía sobre la que descansa la *riqueza de este país*."15 Hasta el propio Malthus reconoce como una *necesidad de la moderna industria* la existencia de la superpoblación, que él, con su horizonte limitado, concibe como un exceso absoluto de población obrera y no como un remanente relativo. Dice Malthus: "Ciertas prácticas previsoras en punto al matrimonio, sí se aplican con cierta extensión entre la clase obrera de un país que vive principalmente de la manufactura y el comercio, pueden llegar a perjudicarle... Dada la naturaleza de la población, no puede lanzarse al mercado una nueva promoción de obreros hasta que no pasen de 16 o 18 años, y la transformación de renta en capital por el ahorro puede seguir un curso mucho más rápido; un país se halla siempre *expuesto* a que su fondo de trabajo crezca con mayor rapidez que su población."16 Después de declarar *la producción constante de una superpoblación relativa de obreros como una necesidad de la acumulación capitalista*, la economía política, revistiendo muy congruentemente la figura de una vieja solterona, pone en labios del "beau ideal" de su capitalista las siguientes palabras, dirigidas a los "supernumerarios", a quienes su propia creación de nuevos capitales lanza al arroyo: "Nosotros, los fabricantes, hacemos por *vosotros* lo que podemos, al *aumentar el capital* del que vosotros tenéis que vivir; de *vosotros* depende el hacer lo demás, ajustando vuestro número a los medios de vida disponibles."17

A la producción capitalista no le basta, ni mucho menos, la cantidad de fuerza de trabajo disponible que le suministra el crecimiento natural de la población. Necesita, para poder desenvolverse desembarazadamente, un ejército

industrial de reserva, *libre de esta barrera natural*.

Hasta aquí, partíamos del supuesto de que *el aumento o la disminución del capital variable* correspondía exactamente al *aumento o a la disminución del número de obreros ocupados*.

Sin embargo, aunque el número de obreros sujetos a su mando permanezca estacionario e incluso aunque disminuya, el capital variable aumenta cuando el obrero individual rinde *más trabajo* y, por tanto, aunque el *precio del trabajo* se mantenga inmóvil, y aun descienda su *salario*, crece más lentamente que aumenta la masa de trabajo. El incremento del capital variable es, en estos casos, indicio de más trabajo, pero no de mayor número de obreros en activo. Todo capitalista se halla absolutamente interesado en estrujar una determinada cantidad de trabajo a un número más reducido de obreros, aunque pudiera obtenerla con la misma baratura, *e incluso más barata*, de un número mayor. En el segundo caso, la inversión de capital constante crece en proporción a la masa del trabajo puesto en movimiento; en el primer caso, crece mucho más lentamente. Cuanto mayor es la escala de la producción, más decisivo se hace este móvil. Su empuje crece con la acumulación del capital.

Hemos visto que el desarrollo del régimen capitalista de producción y de la fuerza productiva del trabajo –causa y efecto a la par de la acumulación– permite al capitalista poner en juego, con el *mismo desembolso* de capital variable, *mayor cantidad de trabajo* mediante una mayor explotación, extensiva o intensiva, de las fuerzas de trabajo individuales. Y hemos visto asimismo que, con *el mismo capital*, compra *más fuerza de trabajo*, tendiendo progresivamente a sustituir los obreros hábiles por otros menos hábiles, la mano de obra madura por otra incipiente, los hombres por mujeres, los obreros adultos por jóvenes o por niños.

Por tanto, de una parte, conforme progresa la acumulación, a *mayor* capital variable se pone en juego más trabajo, sin necesidad de adquirir más obreros; de otra parte, *el mismo volumen* de capital variable hace que la misma fuerza de trabajo despliegue mayor trabajo y, finalmente, moviliza una cantidad mayor de fuerzas de trabajo inferiores, eliminando las más perfectas.

Gracias a esto, la *formación de una superpoblación relativa o la*

desmovilización de obreros avanza todavía con mayor rapidez que la transformación técnica del proceso de producción, *acelerada ya de suyo con los progresos de la acumulación* y el correspondiente descenso proporcional del capital variable respecto al constante. A medida que ganan en volumen y en eficacia del rendimiento, los *medios de producción* van dejando un margen cada vez menor como *medios de ocupación de obreros*; y esta proporción decreciente todavía tiende a modificarse en el sentido de que conforme crece la fuerza productiva del trabajo, el capital hace crecer *su oferta de trabajo* más rápidamente que *su demanda de obreros*. El exceso de trabajo de los obreros en activo engrosa las filas de su reserva, al paso que la presión reforzada que ésta ejerce sobre aquéllos, por el peso de la concurrencia, obliga a los obreros que trabajan a trabajar todavía más y a someterse a las imposiciones del capital. La existencia de un sector de la clase obrera condenado a ociosidad forzosa por el exceso de trabajo impuesto a la otra parte, se convierte en fuente de riqueza del capitalista individual18 y *acelera al mismo tiempo la formación del ejército industrial de reserva, en una escala proporcionada a los progresos de la acumulación social*. Cuán importante es este factor, en la formación de la superpoblación relativa, lo prueba, por ejemplo, el caso de Inglaterra. Los recursos técnicos de que dispone este país para "ahorrar" trabajo son gigantescos. Y no obstante, sí mañana se redujese el trabajo, con carácter *general*, a un tipo racional, graduándose con arreglo a las distintas capas de la clase obrera, según sexo y edad, se vería que la población obrera existente no bastaba, ni mucho menos, para mantener la producción nacional en su nivel actual. La gran mayoría de los obreros hoy

"improductivos" se convertirían forzosamente en "productivos".

A grandes rasgos, el movimiento *general* de los salarios se regula exclusivamente por las *expansiones y contracciones del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial*. No obedece, por tanto, *a las oscilaciones de la cifra absoluta de la población obrera*, sino *a la proporción oscilante* en que la clase obrera se divide en ejército en activo y ejército de reserva, al crecimiento y descenso del volumen relativo de la superpoblación, al grado en que ésta es absorbida o nuevamente desmovilizada. En la moderna industria, con su ciclo decenal y sus fases periódicas, que, además, en el transcurso de la acumulación, se

combinan con una serie de oscilaciones irregulares en sucesión cada vez más rápida, sería en verdad una bonita ley la que regulase la demanda y oferta de trabajo, no por las *expansiones y contracciones del capital*, es decir, *por sus necesidades de explotación en cada caso dado*, de tal modo que el mercado de trabajo apareciera relativamente vacío cuando el capital se expansiona, y relativamente abarrotado cuando éste se contrae, sino que, por el contrario, supeditase los movimientos del capital *a los movimientos absolutos del censo de población*. Y, sin embargo, así reza el dogma económico. Según éste, la acumulación del capital hace subir los salarios. Los salarios altos estimulan el más rápido crecimiento de la población obrera, crecimiento que se sostiene hasta que el mercado de trabajo se satura, es decir, hasta que el capital resulta insuficiente, en relación a la oferta de trabajo. Los salarios, entonces, bajan y la medalla presenta su reverso. La baja de jornales va diezmando poco a poco la población obrera, hasta que llega un momento en que el capital excede de la oferta de brazos; o bien, según la explicación que dan otros, la baja de salarios y la explotación redoblada del obrero que trae consigo vuelven a acelerar la marcha de la acumulación, al paso que los salarios bajos contienen el crecimiento de la clase obrera. Por este cambio, se llega nuevamente a una situación en que la oferta de trabajo excede a la demanda, los salarios suben, etc. ¡Hermoso método de desarrollo éste para la producción capitalista avanzada! Antes de que el alza de salarios *pudiese* producir un crecimiento positivo de la población realmente capaz para trabajar, habría expirado con creces el plazo dentro del cual ha de desarrollarse la campaña industrial, el plazo dentro del cual hay que dar y ganar o perder la batalla.

Entre los años de 1849 y 1859 se produjo en los distritos agrícolas ingleses, coincidiendo con la baja de los precios del trigo, un alza de salarios, que, prácticamente considerada, no era más que nominal; en Wiltshire, por ejemplo, el salario semanal subió de 7 a 8 chelines, en Dorsetshire de 7 u 8

a 9, etc. Esto era efecto de la sangría *extraordinaria* sufrida por la superpoblación agrícola a consecuencia de la demanda de la guerra, la extensión en masa de las obras de construcción de ferrocarriles, fábricas, minas, etc. Cuanto más bajos son los salarios, mayor es el *porcentaje* que acusa toda subida, por insignificante que ella sea. Si, por ejemplo, el salario semanal es de 20 chelines y sube a 22, el alza es del 10 por 100; en cambio, si sólo es de 7 chelines y se aumenta a 9, registramos un alza del 28 4/7 por

100, que, a primera vista, parece muy considerable. Desde luego, los patronos pusieron el grito en el cielo y hasta al *London Economist* se le soltó la lengua hablando del "general and substancial advance"19 que representaban estos salarios de hambre. ¿Qué hicieron, en vista de esto, los patronos agrícolas? ¿Esperar a que los braceros del campo, animados por esta brillante retribución, procreasen hasta hacer bajar sus salarios, como se lo imaginan los dogmáticos cerebros de los economistas? ¡Nada de eso! Lo que hicieron fue introducir más maquinaría, y al instante quedó

"disponible" un número suficiente de obreros, suficiente incluso para los propios patronos. Ahora, había "más capital" invertido en la agricultura y de un modo más productivo. Con ello, la demanda de trabajo no sólo descendía de un modo relativo, sino que descendía también en términos absolutos.

Aquella ficción económica confunde las leyes que regulan el *movimiento general de los salarios* o la relación entre la clase obrera, es decir, la fuerza de trabajo total, y el capital global de la sociedad, con las leyes que *distribuyen la población entre las diferentes órbitas de producción*. Sí, por ejemplo, al presentarse una coyuntura favorable, la acumulación se anima especialmente en una determinada esfera de producción, haciendo que las ganancias obtenidas en ella excedan del límite normal y atrayendo a ella nuevos capitales, crecerá, lógicamente, la demanda de trabajo y subirán los salarios. Los salarios altos empujan a un sector mayor de la población obrera a la órbita de producción favorecida, hasta que ésta se sature de fuerza de trabajo y los salarios, a la larga, vuelvan a su nivel normal primitivo o caigan incluso por debajo de él, como ocurrirá sí la afluencia de obreros es excesiva. A partir de este instante, no sólo cesará el movimiento inmigratorio de obreros en la rama industrial de que se trata, sino que se promoverá incluso un movimiento de emigración. El economista cree ver aquí "cómo y por qué" al subir los salarios, crece en términos absolutos el censo de obreros, y al crecer en términos absolutos el censo de obreros bajan los salarios, pero lo que él ve no son, en realidad, más que *las oscilaciones locales del mercado de trabajo* de una determinada órbita de producción, los *fenómenos de distribución de la población obrera* entre las distintas esferas de inversión del capital, a tono con sus necesidades variables.

Durante los períodos de estancamiento y prosperidad media, el ejército

industrial de reserva ejerce presión sobre el ejército obrero en activo, y durante las épocas de superproducción y paroxismo pone un freno a sus exigencias. La *superpoblación relativa es, por tanto, el fondo sobre el cual se mueve la ley de la oferta y la demanda de trabajo. Gracias a ella, el radio de acción de esta ley se encierra dentro de los límites que convienen en absoluto a la codicia y al despotismo del capital*.

Detengámonos un momento, pues es lugar oportuno para hacerlo, a recordar una de las grandes hazañas de los economistas apologéticos. Se recordará que cuando, al implantar nuevas máquinas o ampliar las antiguas, se convierte en constante una parte del capital variable, el economista apologético toma esta operación, que "inmoviliza" capital y, al hacerlo, deja "disponibles" a una parte de los obreros, y, dándole la vuelta, la presenta corno si se tratase de dejar disponible *para los obreros* una parte del capital. Ahora es cuando podemos medir en todo su alcanse el cinismo del apologista.

Los que quedan disponibles, con esta operación, no son sólo los obreros directamente desalojados por las máquinas, sino también sus sustitutos y el contingente adicional que, normalmente, hubiera sido absorbido por la expansión habitual de la industria sobre su antigua base. Todos quedan "disponibles"

y a merced de cualquier nuevo capital que sienta la tentación de entrar en funciones. Ya atraiga a éstos o a otros cualesquiera, el resultado en cuanto a la demanda general de trabajo será nulo, siempre y cuando que este nuevo capital se limite a retirar del mercado exactamente el mismo número de obreros que las máquinas han lanzado a él. Sí da empleo a menos, aumenta el censo e los supernumerarios: si coloca a más, la demanda general de trabajo sólo aumentará en aquello en que la cifra de obreros colocados rebase la de los "disponibles". El impulso que los nuevos capitales ávidos de inversión habrían dado a la demanda general de trabajo, en otras condiciones, queda, por lo menos, neutralizado en la medida en que los obreros lanzados al arroyo por las máquinas bastan para cubrir sus necesidades. Es decir, que el mecanismo de la producción capitalista cuida de que el *incremento absoluto del capital no vaya acompañado por el alza correspondiente en cuanto a la demanda general de trabajo*. ¡Y a esto lo llama el apologista compensación de la miseria, de las penalidades v la posible muerte de los obreros

desplazados durante el período de transición que los condena a vegetar en el ejército industrial de reserva! La demanda de trabajo no coincide con el crecimiento del capital, la oferta de trabajo no se identifica con el crecimiento de la clase obrera, como dos potencias

independientes la una de la otra que se influyesen mutuamente. *Les dés sont pipés*.(129) El capital actúa sobre ambos frentes a la vez. Cuando su acumulación hace que aumente, en un frente, la demanda de trabajo, aumenta también, en el otro frente, la oferta de obreros, al dejarlos "disponibles", al mismo tiempo que la presión ejercida por los obreros parados sobre los que trabajan obliga a éstos a rendir más trabajo, haciendo, por tanto, hasta cierto punto, que *la oferta de trabajo sea independiente de la oferta de obreros. El juego de la ley de la oferta y la demanda de trabajo, erigida sobre esta base, viene a poner remate al despotismo del capital*. Por eso, tan pronto como los obreros desentrañan el misterio de que, a medida que trabajan más, producen más riqueza ajena y hacen que crezca la potencia productiva de su trabajo, consiguiendo incluso que su función como instrumentos de valoración del capital sea cada vez más precaria para ellos mismos; tan pronto como se dan cuenta de que el grado de intensidad de la competencia entablada entre ellos mismos depende completamente de la presión ejercida por la superpoblación relativa; tan pronto como, observando esto, procuran implantar, por medio de los sindicatos, etc., un plan de cooperación entre los obreros en activo y los parados, para anular o por lo menos atenuar los desastrosos efectos que aquella *ley natural de la producción capitalista* acarrea para su clase, el capital y su sifocante, el economista, se ponen furiosos, clamando contra la violación de la ley "eterna" y casi "sagrada" de la oferta y la demanda.

Toda inteligencia entre los obreros desocupados y los obreros que trabajan estorba, en efecto, el

'"libre" juego de esa ley. Por otra parte, en cuanto en las *colonias*, por ejemplo, surgen circunstancias que estorban *la formación de un ejército industrial de reserva e impiden*, por tanto, la *supeditación absoluta* de la clase obrera a la clase capitalista, el capital, y con él su Sancho Panza abarrotado de lugares comunes, se rebelan contra la "sagrada" ley de la oferta y la demanda y *procuran corregirla un poco, acudiendo a recursos violentos.*

4. Diversas modalidades de la superpoblación relativa. La ley general de la

acumulación capitalista La superpoblación relativa existe bajo las más diversas modalidades. Todo obrero forma parte de ella durante el tiempo que está desocupado o trabaja solamente a medias. Prescindiendo de las grandes formas *periódicas* que le imprime el *cambio de fases del ciclo industrial* y que *unas veces*, en los períodos de crisis, hacen que se presente con carácter agudo, y *otras veces*, en las épocas de negocios flojos, con carácter crónico, la superpoblación relativa reviste tres formas constantes: la *flotante*, la *latente* y la *intermitente*.

En los centros de la industria moderna –fábricas, manufacturas, altos hornos, minas, etc.–, nos encontramos con que la producción tan pronto repele como vuelve a atraer contingentes obreros en gran cantidad, por donde el número de obreros en activo aumenta en términos generales, aunque siempre en proporción decreciente a la escala de producción. Aquí, la superpoblación existe en forma *flotante*.

Tanto en las verdaderas fábricas como en todos los grandes talleres que funcionan a base de maquinaria o en los que se introduce, por lo menos, la división moderna del trabajo, se necesitan masas de obreros varones que no hayan alcanzado todavía la edad juvenil. Al llegar a esta edad, sólo un número muy reducido encuentra cabida en las dependencias de la misma fábrica o taller; la mayoría de estos obreros se ven, generalmente despedidos. Estos obreros pasan a engrosar la superpoblación fluctuante, que crece al crecer las proporciones de la industria. Una parte de ellos emigran, yendo en realidad en pos del capital emigrante. Una de las consecuencias de esto es que la

población femenina crezca con mayor rapidez que la masculina: testigo, Inglaterra. El hecho de que el incremento natural de la masa obrera no sacie las necesidades de acumulación del capital, y a pesar de ello las rebase, es una contradicción inherente al propio proceso capitalista. El capital necesita grandes masas de obreros de edad temprana y masas menores de edad viril. Esta contradicción no es más escandalosa que la que supone quejarse de *falta de brazos* en un momento en que andan tirados por la calle miles de hombres porque la división del trabajo los encadena a una determinada rama industrial.20 Además, el capital consume la fuerza de trabajo con tanta rapidez, que un obrero de edad media es ya, en la mayoría de los casos, un

hombre más o menos caduco. Se le arroja al montón de los supernumerarios o se le rebaja de categoría. Los obreros de la gran industria son precisamente los que acusan las cifras de vida más corta. “El Dr. Lee, funcionario de Sanidad de Manchester, ha comprobado que en esta ciudad la duración media de la vida, en la clase pudiente, son 38 años y en la clase obrera solamente 17. En Liverpool, es de 35 años para la primera y de 15 para la segunda. De donde se sigue que la clase privilegiada tiene una licencia de vida (have a lease of life) más del doble mayor que la que disfrutan sus conciudadanos menos pudientes.”21 En tales condiciones, el *crecimiento absoluto de esta fracción* del proletariado reclama una forma que incremente su número aunque sus elementos se desgasten rápidamente. Reclama, por tanto, un *relevo rápido de las generaciones obreras*. (Para las demás clases de la población, no rige la misma ley.) Esta necesidad social se satisface por medio de matrimonios prematuros, consecuencia necesaria de las condiciones en que viven los obreros de la gran industria, y mediante la prima que la explotación de los niños obreros brinda a la procreación.

Tan pronto como la producción capitalista se adueña de la *agricultura*, o en el grado en que la somete a su poderío, *la acumulación del capital que aquí funciona hace que aumente en términos absolutos la demanda respecto a la población obrera rural*, sin que su repulsión se vea complementada por una mayor atracción, como ocurre en la industria no agrícola. Por tanto, una parte de la población rural se encuentra constantemente *abocada* a verse absorbida por el *proletariado urbano o manufacturero* y en acecho de circunstancias propicias para esta transformación. (La palabra

“manufacturero”, tal como aquí se emplea, engloba a toda la industria no agrícola.)22 Como vemos, esta fuente de superpoblación relativa *flota constantemente.* Pero, su flujo constante hacia las ciudades presupone la existencia *en el propio campo* de una superpoblación *latente constante*, cuyo volumen sólo se pone de manifiesto cuando por excepción se abren de par en par las compuertas de desagüe.

Todo esto hace que el obrero agrícola se vea constantemente reducido al salario mínimo y viva siempre con un pie en el pantano del pauperismo.

La tercera categoría de la superpoblación relativa, la *intermitente*, forma parte del ejército obrero *en activo*, pero con una base de trabajo muy írregular. Esta

categoría brinda así al capital un receptáculo inagotable de fuerza de trabajo disponible. Su nivel de vida desciende por debajo del nivel normal medio de la clase obrera, y esto es precisamente lo que la convierte en instrumento dócil de explotación del capital. Sus características son: máxima jornada de trabajo y salario mínimo. Bajo el epígrafe del trabajo domiciliario, nos hemos enfrentado ya con su manifestación fundamental. Su contingente se recluta constantemente entre los obreros que dejan disponibles la gran industria y la agricultura, y sobre todo las ramas industriales en decadencia, aquellas en que la industria artesana sucumbe ante la industria manufacturera y ésta se ve desplazada por la industria maquinizada. Su volumen aumenta a medida que la extensión y la intensidad de la acumulación dejan "sobrantes" a mayor número de obreros. Pero, esta categoría constituye al mismo tiempo un elemento de la clase

obrera, que reproduce a sí mismo y se eterniza, entrando en una proporción relativamente mayor que los demás elementos en el crecimiento total de aquélla. *De hecho, no sólo la masa de los nacimientos y defunciones, sino también la magnitud numérica de las familias se halla en razón inversa a la cuantía del salario, es decir, de la masa de medios de vida de que disponen las diversas categorías de obreros*. *Esta ley de la sociedad capitalista* sonaría a disparatada entre salvajes, e incluso entre los habitantes civilizados de las colonias. Es una ley que recuerda la reproducción en masa de especies animales individualmente débiles y perseguidas.23

Los últimos despojos de la superpoblación relativa son, finalmente, los que se refugian en la órbita del *pauperismo*. Dejando a un lado a los vagabundos, los criminales, las prostitutas, en una palabra. al *proletariado harapiento* ("lumpenproletariado") en sentido estricto, esta capa social se halla formada por tres categorías. *Primera*: personas *capacitadas para el trabajo*. Basta consultar superficialmente la estadística del pauperísmo inglés para convencerse de que la masa de estas personas aumenta con todas las crisis y disminuye en cuanto los negocios se reaniman. *Segunda*: huérfanos e hijos de pobres. Estos seres son candidatos al ejército industrial de reserva, y en las épocas de gran actividtd, como en 1860 por ejemplo, son enrolados rápidamente y en masa en los cuadros del ejército obrero en activo. *Tercera*: degradados, despojos, incapaces para el trabajo. Se trata de seres condenados a perecer por la inmovilidad a que les condena la división del trabajo, de los

obreros que sobreviven a la edad normal de su clase y, finalmente, de las víctimas de la industria, cuyo número crece con las máquinas peligrosas, las minas, las fábricas químicas, etc., de los mutilados, los enfermos, las viudas, etc. El pauperismo es el asilo de inválidos del ejército obrero en activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva. Su existencia va implicita en la existencia de la superpoblación relativa, su necesidad en la necesidad, y con ella constituye una de las condiciones de vida de la producción capitalista y del desarrollo de la riqueza. Figura entre los *faux frais* (130) de la producción capitalista, aunque el capital se las arregle, en gran parte, para sacudirlos de sus hombros y echarlos sobre las espaldas de la clase obrera y de la pequeña clase media.

Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y *mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo*, tanto mayor es el ejército industrial de reserva. La *fuerza de trabajo disponible* se desarrolla *por las mismas causas* que la *fuerza expansiva del capital*. La magnitud relativa del ejército industrial de reserva crece, por consiguiente, a medida que crecen las potencias de la riqueza. Y cuanto mayor es este ejército de reserva en proporción al ejército obrero en activo, más se extiende la masa de la superpoblación *consolidada*, cuya miseria se halla en razón inversa a los tormentos de su trabajo. Y finalmente, cuanto más crecen la miseria dentro de la clase obrera y el ejército industrial de reserva, más crece también el pauperismo oficial. *Tal es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista*. Una ley que, como todas las demás, se ve modificada en su aplicación por una serie de circunstancias que no interesa analizar aquí,

Imagínese la estulticia de los sabios económicos que aconsejan a los obreros *adaptar su número a las necesidades de explotación del capital*. El mecanismo de la producción y la acumulación capitalista se encarga ya de realizar constantemente esta adaptación. La primera palabra de ella es la creación de una superpoblación relativa o ejército industrial de reserva, la última palabra, la miseria de capas cada vez más extensas del ejército obrero en activo y el peso muerto del pauperismo.

La ley según la cual, gracias a los progresos hechos por la productividad del

trabajo social, puede ponerse en movimiento una masa cada vez mayor de medios de producción con un desgaste cada vez menor de fuerza humana es una ley que, dentro del régimen *capitalista*, en que los obreros no emplean los instrumentos de trabajo, sino que son éstos los que emplean a los obreros, se trueca en esta otra: la de que *cuanto mayor es la fuerza productiva del trabajo y mayor, por tanto, la presión ejercida por el obrero sobre los instrumentos que maneja*, más precaria es su condición de vida: la *venta de la propia fuerza* para incrementar la riqueza de otro o alimentar el incremento del capital. Es decir, que *el rápido desarrollo de los medios de producción y de la productividad del trabajo, así como de la población productiva*, se trueca, *capitalistamente*, en lo contrario: en que *la población obrera crece siempre más rápidamente que la necesidad de explotación del capital.*

Veíamos en la sección cuarta, al estudiar la producción de la plusvalía relativa, que, dentro *del sistema capitalista*, todos los métodos encaminados a intensificar la fuerza productiva social del trabajo se realizan a expensas del obrero individual: todos los medios enderezados al desarrollo de la producción se truecan en medios de explotación y esclavizamiento del productor, mutilan el obrero convirtiéndolo en un hombre fragmentario, lo rebajan a la categoría de apéndice de la máquina, destruyen con la tortura de su trabajo el contenido de éste, le enajenan las potencias espirituales del proceso del trabajo en la medida en que a éste se incorpora la ciencia como potencia independiente; corrompen las condiciones bajo las cuales trabaja; le someten, durante la ejecución de su trabajo, al despotismo más odioso y más mezquino; convierten todas las horas de su vida en horas de trabajo; lanzan a sus mujeres y sus hijos bajo la rueda trituradora del capital. Pero, todos los métodos de producción de plusvalía son, al mismo tiempo, métodos de acumulación y todos los progresos de la acumulación se convierten, a su vez, en medios de desarrollo de aquellos métodos. De donde se sigue que, a medida que se acumula el capital, tiene necesariamente que empeorar la situación del obrero,

cualquiera que sea su retribución, ya sea ésta alta o baja. Finalmente, la ley que mantiene *siempre la superpoblación relativa o ejército industrial de reserva en equilibrio con el volumen y la intensidad de la acumulación* mantiene al obrero encadenado al capital con grilletes más firmes que las cuñas de Vulcano con que Prometeo fue clavado a la roca. Esta ley determina

una *acumulación de miseria* equivalente a la *acumulación de capital*. Por eso, lo que en un polo es acumulación de riqueza es, en el polo contrario, es decir, en la clase que crea su propio producto como capital, acumulación de miseria, de tormentos de trabajo, de esclavitud, de despotismo y de ignorancia y degradación moral.

Este *carácter antagónico de la acumulación capitalista* 24 ha sido puesto de relieve por los economistas bajo diversas formas, si bien, a veces, mezclando y confundiendo con éstos otros fenómenos de sistemas *precapitalistas* de producción, que, aunque análogos, son, sin embargo, sustancialmente distintos.

El fraile veneciano Ortes, uno de los grandes escritores de economía del siglo XVIII, resume así el *antagonismo de la producción* capitalista como *ley natural absoluta de la riqueza social:* "El bien y el mal económico, dentro de una nación, se equilibran siempre (il bene ed il male economico in una nazione sempre all'istessa misura); lo que para unos es abundancia de bienes es para otros, siempre, carencia de los mismos (la copia dei beni in alcuni sempre eguale alla mancanza di essi in altri). Para que algunos posean grandes riquezas, tienen que verse muchos otros desposeídos totalmente hasta de lo más necesario. La riqueza de un país corresponde siempre a su población, y su miseria a su riqueza. La laboriosidad de unos impone la ociosidad de otros. Los pobres y ociosos son un fruto necesario de los ricos y trabajadores", etc.25 Unos diez años *después* de Ortes, un reverendo

sacerdote protestante inglés, Townsend, glorificaba toscamente la pobreza como condición necesaria de la riqueza. "El *deber legal de trabajar* lleva consigo muchas fatigas, muchas violencias y mucho estrépito; en cambio, el *hambre* no sólo ejerce una presión pacífica, silenciosa e incesante, sino que, además, provoca la tensión más potente, como el móvil más natural que impulsa al hombre a trabajar y a ser industrioso." El ideal está, por tanto, en hacer permanente el hambre entre la clase obrera, y de ello se encarga, según Townsend, el principio de la población, especialmente activo entre los pobres.

"Pareca ser *una ley natural* que los pobres sean hasta cierto punto poco precavidos (improvident)

[poco precavidos, puesto que no vienen al mundo, como los ricos, con una cuchara de oro en la boca], para que así *haya siempre gente* (that there always may be some) que desempeñe los oficios más serviles, más sucios y más viles de la comunidad. De este modo, se enriquece considerablemente el fondo de la felicidad humana (the fund of human happiness), las personas más delicadas (the more delicate) se ven libres de molestias y pueden entregarse a tareas más elevadas, etc.... La ley de la beneficencia tiende a destruir la armonía y la belleza, la simetría y el orden *de este sistema* creado por *Dios y la naturaleza*."26 El fraile veneciano veía en el decreto del destino eternizando la miseria la razón de ser de la caridad cristiana, del celibato, de los conventos y de las fundaciones piadosas; en cambio, el clérigo protestante encuentra en él el pretexto para maldecir de las leyes que reconocen a los pobres un derecho a reclamar de la sociedad un mísero socorro. "*El incremento de la riqueza social* –dice Storch– engendra *esa clase tan útil de la sociedad*... que desempeña los oficios más enojosos, más viles y más repelentes, cargando, en una palabra, con *todo* lo que hay en la vida de desagradable y servil, lo que permite precisamente *a las demás clases* gozar de tiempo, de alegria de espíritu y de *dignidad convencional* (cést bon!) *de carácter*, etc."27 Storch se pregunta cuál es, en realidad, la ventaja de esta civilización capitalista, con su miseria y su degradación de las masas ante la barbarie. Y sólo encuentra una respuesta: *¡la seguridad!* "Gracias a los progresos de la industria y de la ciencia –dice Sismondi–, todo obrero puede producir diariamente mucho más de lo que necesita para su consumo. Pero, al mismo tiempo, aunque su trabajo produzca la riqueza, ésta, si hubiera de consumirla él mismo, le haría poco apto para el trabajo." Según él, "los hombres [es decir, los hombres que no trabajan] *renunciarían, probablemente, a todas las perfecciones de las artes y a todas las comodidades que nos proporciona la industria, si tuviesen que adquirirlas con su trabajo permanente, como el que realiza el obrero*... Hoy, el esfuerzo está divorciado de la recompensa: no es el mismo el hombre que trabaja y luego descansa; por el contrario, tienen que trabajar unos precisamente para que descansen otros... "Por eso, la inacabable multiplicación de las fuerzas productivas del trabajo no puede conducir a otro resultado que a acrecentar el lujo y los placeres de los ricos ociosos".28 Finalmente, Destutt de Tracy, este doctrinario burgués de sangre fría, lo proclama brutalmente: "Es en los países pobres donde el pueblo vive a gusto y en los países ricos donde generalmente vive en la pobreza."29

5. Ilustración de la ley general de la acumulación capitalista

a) Inglaterra, de 1846 a 1866

Ningún período de la sociedad moderna ofrece un campo tan adecuado para el estudio de la acumulación capitalista como estos últimos veinte años. Parece como si sobre ella hubiese derramado su saco de la abundancia la fortuna. Pero, de todos los países es Inglaterra la que nos brinda el ejemplo clásico. Por varias razones: porque este país ocupa el primer puesto en el mercado mundial,

porque es el único en que se ha desarrollado plenamente el régimen de producción capitalista y, finalmente, porque la instauración del reino milenario del librecambio en 1846 desalojó allí a la economía vulgar de su última guarida. A los progresos titánicos de la producción, que en la segunda mitad de este período de veinte años superan con creces los de la primera, hicimos ya referencia cumplidamente en la sección cuarta.

Aunque el crecimiento absoluto de la población inglesa durante el último medio siglo fue muy grande, *el crecimiento relativo o porcentaje de incremento acusa un descenso constante*, como lo demuestra el cuadro siguiente, tomado del censo oficial:

Porcentaje anual del aumento de la

población de Inglaterra y Gales

1811-1821 1,533 por

100

1821-1831 1,446 “

“

1831-1841 1,326 “

“

1841-1851 1,216 “

“

1851-1861 1,141 “

“

Analicemos ahora el *incremento de la riqueza*. El punto de apoyo más seguro, para esto, es el movimiento de los beneficios, rentas de la tierra, etc., sometidas al impuesto de la renta. Desde 1853 a 1864, el aumento de las *utilidades* imponibles (sin incluir los colonos ni algunos otros conceptos) es, en la Gran Bretaña, del 50.47 por 100 (lo que representa un 4.58 por 100 de promedio anual.30

Durante el mismo período, el aumento de las rentas de la tierra sujetas a tributación (incluyendo casas, ferrocarriles, minas, factorías pesqueras, etc.) es del 38 por 100, o sea un 35/12 por 100 anual. Los conceptos que más se destacan son los siguientes:

Superávit de las utilidades anuales de 1853 a 1864

Aumento por año

En casas

38.60

por 100 3.50

por 100

“ canteras

84.76 “ “ 7.70

“ “

“ minas

68.85 “ “ 6.26

“ “

“ altos

hornos

39.92 “ “ 3.63

“ “

“ pesquerías

57.37 “ “ 5.21

“ “

“

fábricas de gas

126.02

“

“

11.45

“

“

“ ferrocarriles

83.29 “ “ 7.57

“ “31

Si, dentro de este período de 1853 a 1864, hacemos un estudio comparativo de cuatro en cuatro años, vemos que el *grado progresivo* de las utilidades aumenta constantemente. Así, por ejemplo, desde 1853 a 1857, el aumento anual, respecto a las utilidades provenientes *de beneficios* es del 1.73 por 100; desde 1857 a 1861, del 2.74 por 100, y desde 1861 a 1864, del 9.30 por 100. En total, la cifra de las utilidades sujetas a tributación en el Reino Unido fue, en 1856, de 307.068,898

libras esterlinas; en 1859, de 328.127,416; en 1862, de 351.745,241; en 1863, de 359.142,897, en 1864, de 362.462,279; en 1865, de 385.530,020.32

Esta *acumulación de capital* va acompañada, al mismo tiempo, por un movimiento de *concentración* y centralización de capitales. Aunque en Inglaterra (en Irlanda sí) no existía ninguna estadística agrícola oficial, ésta se formó voluntariamente en diez condados. Y dio por resultado el que desde 1851 a 1861 los arrendamientos inferiores a 10 acres se redujeran de 31,583 a 26,597,

desapareciendo, por tanto, 5,016, para refundirse con otros mayores.33 De 1815 a 1825 no tributó por el impuesto de trasmisión hereditaria ningún patrimonio mobiliario *superior a un millón de libras esterlinas; en cambio,* de 1825 a 1855 tributaron ya 8, y de 1856 a junio de 1859, es decir, en 4 años y medio, 4.34 Pero, como mejor se observan los progresos de la centralización es repasando rápidamente los datos del impuesto sobre la renta en el epígrafe D (*beneficios,* con exclusión de colonos, etc.) durante los años 1864 y 1865. Conviene advertir previamente que las rentas percibidas por este concepto tributan, a partir de las 60 libras esterlinas, por Income tax. Estas utilidades tributables ascendieron, en 1864, incluyendo Inglaterra, Gales y Escocia, a 95.844,222 libras esterlinas; en 1865, la cifra fue ya de 105.435,579 libras.35 El total de personas sujetas a tributación fue, en 1864, de 308,416, con una población global de 23.891,009; en 1865, de 332,431, con un censo total de 24.127,003. Acerca de la distribución de estas utilidades durante los dos años informa la tabla siguiente:

Año que finaliza el 5 de abril de 1864

Año que finaliza el 5 de abril de 1865

Rentas por

Número

Rentas por

Número

beneficios. Libras

de

beneficios. Libras de

esterl.

personas

esterl.

personas

Rentas totales 95.844,222

308,416

105.435,738

332,431

De ellas

57.028,289

23,334

64.554,297

24,265

De ellas

36.415,225

3,619

42.535,576

4,021

De ellas

22.809,781

832

27.555,313

973

De ellas

8.744,762

91

11.077,238

107

En el Reino Unido se extrajeron, en 1855, 61.453,079 toneladas de *carbón*, con un valor de 16.113,167 libras esterlinas; en 1864, 92.787,873 toneladas, con un valor de 23.197,968 libras; en 1855, se produjeron 3.218,154 toneladas de *mineral de hierro*, con un valor de 8.045,385 libras esterlinas; en 1864, 4.767,951 toneladas, con un valor de 11.919,877 libras; en 1854, se hallaban en explotación en todo el Reino Unido 8,054 millas de *ferrocarriles*, con un capital desembolsado de 286.068,794 libras esterlinas; en 1864, 12,789 millas, con 425.719,613 libras esterlinas de capital desembolsado; en 1854, el volumen total de exportaciones e importaciones del Reino Unido

ascendía a 268.210,145 libras esterlinas; en 1865, fue de 489.923,285 libras. El siguiente cuadro señala la curva de las exportaciones:

1846 58.842,377 libras

esterl.

1849 63.596,052 “

“

1856 115.826,948 “

“

1860 135.842,817 “

“

1865 165.862,402 “

“

1866 188.917,563 “

“36

Conocidos estos pocos datos, se comprende el grito de triunfo lanzado por el *director general del censo* del pueblo inglés: “A pesar de haber crecido tan rápidamente, el crecimiento de la población

no guarda proporción con el progreso de la industria y la riqueza.”37 Volvamos la vista ahora a los agentes directos de esta industria o a los productores directos de esta riqueza, a la *clase obrera*. “Uno de los rasgos más tristes que caracterizan el estado de este país –dice Gladstone– es que, a medida que desciende el poder de consumo del pueblo y aumentan las privaciones y la miseria de la clase trabajadora, se advierte una acumulación constante de riqueza en las clases altas y un incremento constante de capital.”38 Así, literalmente, se expresó este melifluo ministro en la Cámara

de los Comunes, el 13 de febrero de 1843. El 16 de abril de 1863, veinte años más tarde, dice, en el discurso de presentación del presupuesto: “De 1842 a 1852, la renta tributable del país aumentó en un 6 por 100... En los 8 años que van desde 1853 a 1861, el aumento fue, si partimos de la base de 1853, del 20

por 100. Tan asombroso es el hecho, que parece casi increible... *Este incremento embriagador de poder y de riqueza... se limita* por entero *a las clases poseedoras*, pero... pero tiene por fuerza que *favorecer indirectamente* a la población obrera, puesto que *abarata* los artículos de primera necesidad; mientras los ricos se hacen más ricos, los pobres consiguen, por lo menos, ser menos pobres. Lo que no me atrevo a afirmar es que *se hayan reducido los extremos de la pobreza*.”39 ¡Qué pobre salida! El hecho de que la clase obrera siga siendo “pobre”, sólo que “menos pobre”, a medida que crea un “incremento embriagador de poder y de riqueza” para la clase detentadora de la propiedad, no quiere decir que, en términos relativos, no siga siendo tan pobre como antes. Y si los *extremos de la pobreza* no han disminuido, han aumentado, al aumentar los extremos de la riqueza.

En cuanto al *abaratamiento* de los artículos de primera necesidad, la estadística oficial, por ejemplo los datos del *London Orphan Asylum*, registran un *encarecimiento del 20 por 100* en el promedio de los tres años de 1860 a 1862, comparado con el de 1851 a 1853. En los tres años siguientes, 1863 a 1865, tenemos un encarecimiento progresivo de la carne, la manteca, la leche, el azúcar, la sal, el carbón y otra multitud de artículos de primera necesidad.40 El siguiente discurso presupuestario de Gladstone, pronunciado el 7 de abril de 1864, es ya un ditirambo pindárico a los progresos de la especulación y a la dicha del pueblo, un poco atenuada por la “pobreza”. En este discurso, habla de las masas que están “al borde del pauperismo”, de las ramas industriales “en que *no han subido* los salarios”, y termina resumiendo la suerte de la clase obrera en estas palabras: “La vida del hombre no es, en el noventa por ciento de los casos, más que una lucha por la existencia.”41 Y, dicho en términos todavía más generales: ¿qué es la vida humana, en la mayoría de los casos, más que una lucha por la existencia?

El profesor Fawcett, que no tenía por qué guardar miramientos oficiales, como Gladstone, declara redondamente: “No niego, naturalmente, que este incremento de capital (durante los últimos decenios) ha hecho subir los

salarios en dinero, pero esta ventaja aparente vuelve a perderse, en gran parte, porque hay muchas necesidades imprescindibles que se encarecen cada vez más [él cree que por la baja de valor de los metales preciosos]... Los ricos se enriquecen rápidamente (the rich grow rapidly richer), sin que en la holgura de vida de las clases trabajadoras se note ningún progreso... Los obreros se convierten casi en esclavos de los tenderos con quienes están endeudados."42

Al estudiar la jornada de trabajo y la maquinaria, se pusieron al desnudo las condiciones bajo las cuales la clase obrera inglesa crea un incremento embriagador de poder y de riqueza para las clases poseedoras. Sin embargo, allí nos interesaba preferentemente el obrero *durante* su función social. Y, para comprender en todo su alcance las leyes de la acumulación, no puede perderse tampoco de vista la situación del obrero *fuera* de la fábrica, su comida y su vivienda. Los límites de esta obra nos

obligan a fijarnos ante todo en la parte peor pagada del proletariado industrial y de los jornaleros del campo; es decir, en lo que constituye la mayoría de la clase obrera.

Pero, antes, diremos dos palabras acerca del *pauperismo oficial*, o sea, la parte de la clase obrera que ha perdido su base de vida, la venta de la fuerza de trabajo, y tiene que vegetar de la caridad pública. El censo oficial de pobres de Inglaterra43 registraba en 1855: 851,369 personas, en 1856: 877,767, en 1865: 971,433. En los años de 1863 y 1864, la cifra llegó a consecuencia de la penuria algodonera, a 1.079,382 y 1.014,908 personas, respectivamente. La crisis de 1866, que castigó con especial dureza a Londres, creó en esta sede del mercado mundial, cuyo censo de habitantes excede al del reino de Escocia, un aumento de pobres del 19.5 por 100, comparado con el de 1865, y en comparación con el de 1864, del 24.4 por 100; durante los primeros meses del año 1867, el aumento fue todavía mayor, con referencia a 1866. En el análisis de la estadística de pobres, hay que hacer resaltar dos puntos. El primero es que las alzas y bajas del censo de pobres reflejan las alternativas periódicas del ciclo industrial. El segundo, que las estadísticas *oficiales* van tendiendo cada vez más a encubrir las proporciones *reales* del pauperismo a medida que, con la acumulación del capital, se desarrolla la *lucha de clases* y, por tanto, el sentimiento de propia estimación del obrero.

Así, por ejemplo, aquella barbarie del trato que se daba a los pobres, contra la que tanto clamaba la prensa inglesa (el *Times*, la *Pall Mall Gazette*, etc.) *durante los dos últimos años*, ha pasado ya a la historia. F. Engels comprueba en 1844 exactamente las mismas atrocidades y el mismo escándalo pasajero, hipócrita, de "literatura sensacionalista". Los espantosos progresos de la muerte por hambre ("deaths by starvation") en Londres, durante los últimos diez años, acreditan de un modo irrecusable el horror de los trabajadores a la esclavitud de los *asilos- talleres* (workhouses),44 estos presidios de la miseria.

b) Las capas peor pagadas del proletariado industrial inglés

Detengámonos ahora en las capas peor pagadas de la clase obrera *industrial*. En 1862, durante la crisis algodonera, se encargó al doctor Smith, del Privy Council, de hacer una investigación sobre el estado de nutrición de los desmedrados obreros de la industria algodonera de Lancashire y Cheshire.

Largos años de observaciones la habían llevado a la conclusión de que, "para evitar *las enfermedades nacidas del hambre"* (starvation diseases), el alimento diario de una mujer media no debía contener menos de 3,900 granos de carbono y 180 granos de nitrógeno, y el de un hombre corriente 4,300

granos de carbono y 200 granos de nitrógeno, como mínimo y de que el alimento diario de una mujer media debía encerrar aproximadamente la sustancia alimenticia que se contiene en dos libras de buen pan de trigo, y el de los hombres 1/9 más, debiendo la media semanal de los hombres y mujeres adultos contener, por lo menos, 28,600 granos de carbono y 1,330 granos de nitrógeno. Sus cálculos viéronse prácticamente confirmados de modo asombroso, por la coincidencia con la exigua cantidad de alimento a que la miseria había reducido el consumo de los obreros de la industria algodonera. En el mes de diciembre de 1862, estos obreros ingirieron 29,211 granos de carbono y 1,295 granos de nitrógeno a la semana...

En 1863, el Privy Council ordenó que se abriese una investigación sobre el estado de penuria del sector peor pagado de la clase obrera inglesa. El Dr. Simon, funcionario médico del Consejo, eligió para esta misión al mismo Dr. Smith, citado más arriba. Su investigación se extiende, de una parte, a los obreros agrícolas y de otra a los tejedores de seda, constureras, guanteros en

piel,

calceteros, tejedores de guantes y zapateros. Estas últimas categorías son, si se exceptúan los calceteros, exclusivamente urbanas. La investigación adoptó como norma el elegir, dentro de cada categoría, las familias más sanas y en mejor situación, relativamente.

El resultado general fue que "solamente en *una* de las clases de obreros urbanos investigadas la dosis de nitrógeno rebasaba ligeramente el *mínimo* absoluto por debajo del cual se producen las enfermedades nacidas del hambre: que en *dos clases existía déficit* –en una de ellas, un déficit *muy grande*– tanto de sustancias portadoras de carbono como de alimentos nitrogenados; que, entre las familias de obreros agrícolas examinadas, más de una quinta parte ingería menos de la dosis indispensable de carbono y más de la tercera parte menos de la dosis indispensable de nitrógeno y, finalmente, que en condados (Berkshire, Oxfordshire y Somersetshire) existía, por término medio, déficit de nitrógeno en la alimentación".45 De los obreros agrícolas, los peor alimentados eran los de Inglaterra, la parte más rica del Reino Unido.46 Entre los miembros de la familia de estos jornaleros, los más desnutridos eran, generalmente, la mujer y los niños, pues "el marido tiene que comer para poder trabajar". Pero todavía era peor la penuria reinante entre las categorías de obreros urbanos investigadas. "Están tan desnutridos que necesariamente tienen que presentarse muchísimos casos de cruel y malsana privación" (¡he ahí la "abstinencia" del capitalista, que en efecto se *abstiene de pagar* hasta los víveres indispensables para que los brazos que trabajan para él puedan llevar una existencia meramente vegetativa!).47

La tabla siguiente indica la relación entre el estado de nutrición de las categorías obreras puramente urbanas a que nos hemos referido más arriba y el tipo mínimo fijado por el Dr. Smith, y el grado de nutrición de los obreros algodoneros durante la época de mayor penuria.48

Ambos sexos

Promedio

Promedio

semanal de

semanal de

nitrógeno

carbono. Granos

Granos

Cinco ramas industriales urbanas

28,876

1,192

Obreros fabriles sin trabajo de Lancashire

28,211

1,295

Dósis mínima propuesta para los obreros de

28,600 1,330

Lancashire (cifra igual de hombres y

mujeres)

La mitad, el 60/125, de las categorías de obreros industriales investigadas no consumía ni una gota de cerveza, el 28 por 100 ni una gota de leche. El promedio semanal de los alimentos líquidos oscilaba entre 7 onzas, que era la dosis de las costureras, y 243/4 onzas, dosis de los calceteros. Entre los jornaleros privados totalmente de leche formaban la mayoría las costureras de Londres. La cantidad de pan y otras sustancias semejantes consumida semanalmente variaba de 73/4 libras, ración obtenida por las costureras, a 11 1/4 libras, ración de los zapateros, arrojando un promedio total de 9.9

libras semanales por obrero adulto. El consumo de azúcar (jarabes, etc.) oscilaba entre 4 onzas semanales, para los guanteros en piel, y 11 onzas para los calceteros; el promedio total, para todas las categorías, era de 8 onzas semanales por obrero adulto. El promedio total de manteca (grasa, etc.) por semana arrojaba 5 onzas por obrero adulto. El promedio semanal de carne (tocino, etc.) por obrero

adulto oscilaba entre 71/4 onzas, que obtenían los tejedores en seda, y l81/4 onzas, que tocaban a los guanteros en piel; promedio total, para las diversas categorías: 13.6 onzas. El *costo semanal de la alimentación por obrero adulto* arrojaba como promedio general las siguientes cifras: *tejedores en seda*, 2 chelines y 21/2 peniques, *costureras*, 2 chelines y 7 peniques; *guanteros*, 2 chelines y 91/2

peniques; *zapateros*, 2 chelines y 73/4 peniques; *calceteros*, 2 chelines y 61/4 peniques. El promedio semanal de los tejedores en seda de Macclesfield era de 1 chelin 81/2 peniques. Las categorías peor alimentadas eran las costureras, los tejedores en seda y los guanteros en piel.49

En su informe general sobre la sanidad, dice el Dr. Simon, refiriéndose a este estado de alimentación: “Todo el que haya ejercido la medicina entre gente pobre o pacientes de hospitales, ya sean internos o vivan fuera del establecimiento, sabe cuánto abundan los casos en que la falta de alimentos provoca o agudiza las enfermedades... Sin embargo, desde el punto de vista sanitario, hay que tener en cuenta aquí que otra circunstancia mucho más decisiva... Debe recordarse que el organismo sólo a duras penas tolera que se le prive de sustancias alimenticias y que, por lo general, a la penuria preceden toda otra serie de privaciones. Mucho antes de que el déficit alimenticio adquiriera una importancia higiénica, mucho antes de que el fisiólogo piense en computar los granos de nitrógeno y carbono entre los que oscilan la vida y la muerte por hambre, la casa del pacíente se habrá visto despojada de todo confort material. El vestido y la calefacción dejarán todavía más que desear que el mismo alimento. La familia estará expuesta, sin defensa, a todas las inclemencias del tiempo; el espacio habitable se verá reducido a proporciones que son pasto de enfermedades o un incentivo para ellas; el menaje de casa y los muebles habrán desaparecido casi sin dejar rastro, y hasta la misma limpieza resultará costosa y casi inasequible, Y si, por un sentimiento de

dignidad, aún se intenta conservarla, cada uno de estos intentos representará un nuevo tormento de hambre. La vivienda se instalará allí donde el techo resulte más barato; en barrios en que la policía sanitaria recolecta los frutos más insignificantes, con desagües espantosos, circulación escasa, basura abundante, poca agua y de la peor calidad, y, en las ciudades, máxima escasez de aire y luz. Tales son los peligros sanitarios a que inevitablemente se halla abocada la pobreza, cuando los pobres no pueden comer siquiera lo estrictamente indispensable. Y si todos estos males, sumados, envuelven un peligro tremendo para la vida humana, la simple escasez de alimento es ya de suyo algo verdaderamente espantoso... Ideas aterradoras, sobre todo si se tiene en cuenta que la pobreza a que nos referimos no es la pobreza de la ociosidad, achacable a quien la padece. Trátase de la pobreza de trabajadores. Más aún; en lo que a los obreros de las ciudades se refiere, han de trabajar jornadas larguísimas para obtener un mísero bocado de alimento. Sólo en un sentido muy relativo y condicional puede afirmarse que este trabajo sirva siquiera para vivir... Este sustento nominal no es, en muchísimos casos, más que un rodeo más o menos largo en la marcha hacia el pauperismo."50

La intima conexión que existe entre las angustias del hambre que pasan las capas obreras más laboriosas y la disipación, tosca o refinada, de la gente rica basada en la acumulación capitalista, sólo se le revela a quien conozca las leyes económicas. No ocurre así en lo que se refiere al *estado de la vivienda*. Cualquier observador sin prejuicios se da cuenta enceguida de que cuanto más y más en masa se centralizan los medios de producción, más se hacinan también las masas de obreros en *el mismo espacio*; y que, por tanto, cuanto más rápidamente avanza la acumulación capitalista, más míseras son las viviendas obreras. A simple vista se observa cómo el "embellecimiento"

(improvements) de las ciudades consiguiente a los progresos de la riqueza mediante la demolición de los barrios mal construidos, la construcción de palacios para bancos, grandes almacenes, etc., el

ensanchamiento de las calles para el tráfico comercial y los coches de lujo, el tendido de tranvías, etc., va arrinconando a los obreros en tugurios cada vez peores y más hacinados. Además, todo el mundo sabe que la carestía de la vivienda se halla en razón inversa a su calidad y que las minas de la miseria son explotadas por los caseros especuladores con más provecho y menos

gastos que en otro tiempo los yacimientos de Potosí. El carácter antagónico de la acumulación capitalista y, por tanto, del *régimen capitalista de la propiedad* en general,51 es tan palpable aquí, que hasta los informes oficiales ingleses sobre esta materia abundan en exclamaciones heterodoxas contra "la propiedad y sus derechos". El mal avanzó de tal modo con el desarrollo de la industria, la acumulación del capital, el crecimiento y el "embellecimiento" de las ciudades, que de puro miedo a las enfermedades contagiosas, sabiendo que éstas no se detienen ante los "señores", se dictaron por el parlamento desde 1847 hasta 1864, nada menos que diez leyes de policía sanitaria, y en algunas ciudades como Liverpool, Glasgow, etc., la burguesía, aterrada, se apresuró a tomar cartas en el asunto por medio de sus municipalidades. Y, sin embargo, he aquí lo que dice el Dr. Simon en su dictamen de 1865: "En términos generales, cabe afirmar que los males se hallan, en Inglaterra, libres de todo freno." Por orden del Privy Council, se abrió en 1864 una investigación sobre el estado de la vivienda entre los obreros del campo, que en 1865 se hizo extensiva a las clases pobres de las ciudades. En los dictámenes *séptimo y octavo* sobre

"Public Health" pueden verse los magistrales trabajos del Dr. Julián Hunter sobre esta cuestión. Sobre los obreros del campo, volveré más adelante. Respecto al estado de la vivienda en las ciudades adelantaré una observación general del Dr. Simon: "Aunque mi punto de vista oficial –dice– es exclusivamente médico, el más elemental sentimiento de humanidad me obliga a no desconocer el otro aspecto del mal. En su grado culminante, este estado de cosas impone casi inevitablemente una tal negación de todo miramiento de delicadeza, una promiscuidad tan sucia de cuerpos y de necesidades físicas, una desnudez tal del sexo, que ya, más que humanos, son bestiales. El vivir expuesto a estas influencias es una humillación que se ahonda más cuanto más tiempo dura. Para los niños que se crían bajo esta *maldición*, es un *bautizo de infamia (baptism into infamy)*. Es de todo punto insensato pretender que personas que viven en semejantes condiciones pugnen por elevarse a esa atmósfera de civilización cuya esencia reside en la pureza física y moral."52

El primer lugar, en lo que se refiere a viviendas hacinadas o absolutamente inadecuadas para la habitabilidad humana, lo ocupa *Londres*. "Dos cosas –dice el Dr. Hunter– son ciertas: la primera es que en Londres hay unas 20

grandes colonias aproximadamente, habitadas cada una de ellas por unas 10,000 personas, cuyo mísero estado supera todo lo que haya podido verse nunca en parte alguna de Inglaterra, por efecto casi exclusivamente de su mala acomodación; la segunda, que el hacinamiento y el estado ruinoso de las casas de estas colonias *es mucho peor que hace veinte años*."53 "No exageramos si decimos que la vida, en muchas partes de Londres y Newcastle, es algo *infernal*."54

En Londres, la maldición de estas viviendas infames va extendiéndose también poco a poco a *la parte más favorecida de la clase obrera*, y con ella a los pequeños tenderos y a otros elementos de la pequeña clase media, a medida que se multiplican las "mejoras y son demolidas las casas y calles viejas, conforme crecen las fábricas y la afluencia humana a la metrópoli y, finalmente, conforme aumentan los alquileres, al subir la renta del suelo en las ciudades. "Los alquileres son tan excesivos, que pocos obreros pueden pagar más de una pieza."55 En Londres, apenas hay una sola casa cuya propiedad no se halle bajo un sinnúmero de "middlemen". En Londres, el precio del suelo es siempre altísimo en comparación con la renta anual, pues todo comprador especula con la esperanza de que, tarde o temprano, ha de poder desprenderse de la propiedad por un Jury Price (o sea, por un precio

tasado por jurados, en caso de expropiación) o conseguir un incremento extraordinario de valor por la proximidad de alguna gran empresa. Consecuencia de esto es que se desarrolle un tráfico normal de compra de contratos de alquiler próximos a caducar. "De los caballeros que se dedican a esta industria hay que esperar que procedan como proceden, estrujando a los inquilinos cuanto pueden y dejando las casas a sus sucesores en el más lamentable de los estados."56 Los alquileres son mensuales, y los señores caseros no corren riesgo alguno. A consecuencia de las construcciones de ferrocarriles que se llevan a cabo en el interior de la ciudad, "hace poco, se vio errar un sábado al anochecer por las calles del este de Londres una serie de familias desahuciadas de sus casas, con su miseria de ajuar al hombro, sin esperanza de encontrar refugio en parte alguna más que en el asilo".57 Los asilos están ya abarrotados y las "mejoras" ya aprobadas por el parlamento comienzan apenas a ponerse en ejecución.

Los obreros desahuciados por la demolición de sus viejas viviendas no

abandonan su parroquia; a lo sumo, van a establecerse en las proximidades de ella, a la más próxima. “Procuran, naturalmente, irse a vivir lo más cerca posible del sitio en que trabajan. Consecuencia: que la familia tiene que contentarse con una pieza en vez de dos. *Aunque el alquiler suba*, la nueva vivienda es siempre peor que aquella de la que se les arroja, con ser ésta mala. En la costa, la mitad de los obreros tienen que recorrer ya dos millas a pie para llegar al sitio en que trabajan." Esta costa, cuya avenida principal produce al extranjero una impresión tan imponente de la riqueza de Londres, puede servir de ejemplo de cómo vive hacinada la gente en la capital de Inglaterra. En una sola parroquia de Londres, el funcionario de Sanidad contó 581 personas por acre, a pesar de incluir en el cálculo la mitad del Támesis. Huelga decir que toda medida de policía de higiene que, como hasta aquí ha venido sucediendo en Londres, desaloje a los obreros de un barrio al demoler las casas inservibles de éste, no sirve más que para arrinconarlos en otro, en el que vivirán todavía más aglomerados. “Una de dos -

dice el Dr. Hunter–: o se abandona radicalmente, por absurdo, este procedimiento, o necesariamente se producirá un movimiento de simpatía [!] pública por lo que ya hoy podemos llamar sin exageración *un deber nacional*, a saber: dar albergue a quienes, *por falta de capital*, no se lo pueden procurar, pero indemnizando mediante pagos periódicos a quien se lo arriende.”58 Verdaderamente, la justicia capitalista es digna de admiración. Cuando a un terrateniente, a un casero o a un industrial, se le expropia su finca para realizar “improvements”, para construir un ferrocarril, abrir una carretera, etc., no sólo se le *indemniza integramente*, sino que además tiene derecho a exigir, por la gracia de Dios y de la ley, una *ganancia* crecida, que le consuele de su forzada “abstinencia”. En cambio, al obrero se le lanza al arroyo, con su mujer, sus hijos y su ajuar, y si emigra en masa a los barrios de la ciudad en que el municipio vela por el decoro urbano, *va detrás persiguiéndole la policía sanitaria.*

Fuera de Londres, no se conocía en toda Inglaterra, a comienzos del siglo XIX, una sola ciudad que contase 100,000 habitantes. Sólo había cinco con más de 50,000. Hoy existen en Inglaterra 28 ciudades con más de 50,000 habitantes. “Este cambio no sólo ha traído como resultado un incremento enorme de la población urbana, sino que ha convertido a antiguas ciudades pequeñas, densamente pobladas, en centros de población edificados por todos

los cuatro costados, sin salida alguna al aire libre. Como a los ricos ya no les agrada vivir en ellas, las abandonan, para trasladarse a los alrededores, mucho más agradables. Los herederos de estos ricos alquilan las casas grandes de las ciudades, a razón de una familia, que además casi siempre tiene huéspedes, *por cada habitación*. Y he aquí a toda una población hacinada en casas construidas con otro destino y perfectamente inadecuadas al que se les da, y rodeada de una atmósfera verdaderamente humillante para los adultos y desastrosa para los niños."59 Cuanto más aprisa se acumula el capital en una ciudad industrial o comercial, más rápida es la afluencia a ella de material humano explotable y más míseras las viviendas improvisadas

de los obreros. Por eso, *después de Londres, es Newcastle-upon-Tyne*, como centro de un distrito carbonífero y minero cada vez más productivo, la ciudad que podemos llamar segundo *infierno* de la vivienda obrera. En esta ciudad hay nada menos que 34,000 personas que viven en casas de una sola pieza. Recientemente, la policía se ha visto obligada a demoler un número considerable de casas en Newcastle y Gateshead, por constituir un peligro para la salud pública. La construcción de nuevas casas avanza lentamente; en cambio, el negocio prospera a pedir de boca. Así se explica que en 1865

la ciudad estuviese, a pesar de todo, más abarrotada que nunca. Apenas se encontraba un solo cuarto libre. El Dr. Embleton, del Hospital de fiebres infecciosas de Newcastle, dice: "No cabe la menor duda de que la causa de que perdure y se extienda el tifus radica en el hacinamiento de seres humanos y en la suciedad de sus viviendas. Las casas en que suelen vivir los obreros están situadas en callejuelas y patios tenebrosos. Son, en lo tocante a luz, aire, amplitud y limpieza, verdaderos modelos de imperfección e insalubridad, una vergüenza para cualquier país civilizado. En estos tugurios duermen revueltos por las noches hombres, mujeres y niños. El turno nocturno de obreros sigue sin interrupción al turno de día, y viceversa, sin dar a las camas siquiera tiempo para enfriarse. Estas insalubres viviendas tienen poca agua y malos retretes, son sucias, faltas de ventilación, pestilentes.60

El alquiler semanal de estos miserables albergues oscila entre 8 peniques y 3 chelines. "Newcastle-upon-Tyne –dice el doctor Hunter– brinda el ejemplo de una de las más hermosas ramas de nuestra raza, sumida, por las condiciones externas de la vivienda y de la calle, en una degeneración casi

animal.”61

Dadas las oscilaciones del capital y el trabajo, puede ocurrir que el estado de la vivienda en una ciudad industrial sea hoy tolerable y mañana espantoso. Puede también ocurrir que los ediles de la ciudad se decidan, por último, a poner remedio a los males más visibles. Pero mañana viene a posarse en esta ciudad, como una nube de langosta, un tropel de irlandeses andrajosos o de esmirriados obreros agrícolas ingleses. ¿Qué hacer con ellos? Se los empaqueta en los sótanos y en los graneros, o se convierte lo que era una respetable casa obrera en un cuartel en que los inquilinos cambian con la misma rapidez que los alojados en la guerra de los Treinta años. Ejemplo, *Bradford*. En esta ciudad, los filisteos del municipio estaban entregados precisamente al estudio de una reforma urbana.

Además, aún quedaban, en 1861, 1,751 casas deshabitadas. Pero he aquí que viene la época de prosperidad tan bellamente cantada no hace mucho por ese dulce liberal que es Mr. Forster, el amigo de los negros. Con la prosperidad viene también, naturalmente, la marejada del “ejército de reserva” o

“superpoblación relativa”, cuyo oleaje jamás se calma. En las horribles viviendas de los sótanos y en las piezas registradas en la lista (véase nota 62) facilitada al Dr. Hunter por el agente de una Compañía de seguros, vivían, en su mayor parte, obreros bien pagados. Los inquilinos declararon que de buena gana *pagarían* habitaciones mejores, si las consiguiesen. Entretanto, se llenaban de miseria y enfermedades, juntos hombres y ratones, mientras el dulce liberal Forster derramaba lágrimas de emoción hablando de las bendiciones del librecambio y de las ganancias obtenidas por las eminentes cabezas de Bradford en el negocio de los tejidos. En su informe de 5 de septiembre de 1865, el Dr.

Bell, uno de los médicos de la Beneficencia de Bradford, declara que la espantosa mortalidad de los enfermos de fiebre de su distrito proviene de las malas condiciones de la vivienda. “En un sótano que mide 1,500 pies cúbicos habitan 10 personas... La calle de Vincent, la plaza de Green Air y los Leys albergan 223 casas con un total de 1,450 moradores, 435 camas y 36 retretes... Las camas, incluyendo entre éstas todas las yacijas hechas de trapos sucios y de virutas, son usadas por un promedio de 3.3

personas por cada una, y algunas hasta por 4 y 6 personas. Muchas duermen sin cama, en el santo suelo, vestidas, hombres y mujeres jóvenes, casados y solteros, todos revueltos.

¿Hace falta añadir que estas viviendas son casi siempre tugurios hediondos, húmedos, sucios, totalmente inadecuados para albergar a seres *humanos*? Estos son los focos de los que irradian las enfermedades y la muerte, sin que éstas *perdonen tampoco a las personas bien acomodadas* (of good circumstances), que permiten que estos focos de peste supuren en el centro de nuestras ciudades."63

El tercer lugar después de Londres, en lo que a la miseria en materia de vivienda se refiere, lo ocupa *Bristol*. "Aquí, en una de las ciudades más ricas de Europa, lindando la mayor de las abundancias y la más desnuda de las pobrezas ("blank poverty") y míseros albergues."64

c) Las huestes trashumantes

Detengámonos ahora en un sector del pueblo que tiene su origen en el campo, pero cuya ocupación es en gran parte industrial. Este sector forma la *infantería ligera del capital*, que éste lanza tan pronto sobre un punto como sobre otro, a medida de sus conveniencias. Estas huestes, cuando no están en marcha, "acampan". El trabajo de estos obreros trashumantes se emplea para las diversas operaciones de construcción y drenaje, para fabricar tejas y ladrillos, quemar cal, construir ferrocarriles, etc. Son columnas móviles de pestilencia, que van sembrando en los lugares donde acampan la viruela, el tifus, el cólera, la escarlatina, etc.65 En las empresas en que se invierten capitales considerables, como los ferrocarriles, etc., es el propio empresario el que se encarga generalmente de suministrar a sus tropas barracas de madera u otras viviendas semejantes, y surgen así verdaderos pueblos improvisados, sin la menor garantía de higiene, lejos del control de las autoridades locales, pero muy rentables para el señor contratista, que de este modo explota a sus obreros por doble concepto, como soldados industriales y como inquilinos. Sus moradores, terraplenadores, etc., pagan 1, 3 ó 4 chelines semanales, según que la barraca tenga 1, 2 ó 3 tabucos.66

Bastará un ejemplo: En septiembre de 1864 –según nos informa el Dr. Simon– el ministro del Interior, Sir George Grey, recibió la siguiente

denuncia, cursada por el director del *Nuisance Removal Committee* de la parroquia de *Sevenoak*: “Hasta hace unos 12 meses, esta parroquia casi no sabía lo que era la viruela. Hace poco más de un año, comenzaron los trabajos de construcción del ferrocarril de Lewisham a Tunbridge. Además de realizarse los principales trabajos en las inmediaciones de nuestra ciudad, ésta se convirtió en el depósito central de toda la obra. Esto hizo que se concentrase aquí un gran número de obreros. Como era imposible albengarlos a todos en *cottages*, el contratista, Mr. Jay, mandó levantar en diversos puntos, a lo largo de la vía, barracas para que se alojasen en ellas los obreros. Estas barracas no tenían ventilación ni alcantarillado y, además, estaban constantemente abarrotadas, pues cada inquilino, por numerosa que fuese su familia, y a pesar de no tener cada barraca más que dos piezas, veíase obligado a recibir a nuevos alojados. Según el informe médico que nos ha sido hecho, todas estas circunstancias traían como consecuencia el que estas pobres gentes hubiesen de soportar todas las noches las torturas de la asfixia, apelotonándose debajo de las ventanas para evitar las emanaciones pestilentes de las aguas sucias estancadas y de las letrinas. Por último, un médico que tuvo ocasión de visitar estas barracas, cursó a nuestro Comité sus quejas, expresándose en los términos más duros acerca del estado de estas llamadas viviendas y expresando el temor de que, si no se adoptaban ciertas precauciones sanitarias, sobreviniesen consecuencias muy lamentables. Hace aproximadamente un año, el supradicho Mr. Jay se comprometió a construir una casa en la que habrían de hospitalizarse sus obreros, tan pronto se declarase entre ellos alguna enfermedad

infecciosa. A fines de julio volvió a repetir esta promesa, pero sin hacer absolutamente nada para cumplirla, a pesar de haberse declarado desde entonces varios casos de viruela, dos de ellos mortales.

El 9 de septiembre, el médico Kelson puso en mi conocimiento nuevos casos de viruela producidos en las mismas barracas, pintándome el estado espantoso de éstas. Para su información [del ministro], debo añadir que nuestra parroquia posee una casa aislada, la llamada Casa de la Peste, en la que se atiende a los vecinos que padecen de enfermedades infecciosas. Desde hace varios meses, esta casa está constantemente abarrotada de enfermos. En una sola familia murieron cinco niños de viruela y fiebres. Desde el 1º de abril hasta el 1º de septiembre de este año, se produjeron nada menos que 10

defunciones de enfermos de viruela, 4 de ellas en las consabidas barracas, foco de la peste. Es imposible fijar la cifra de los enfermos, pues las familias contaminadas procuran mantenerlo en el mayor secreto posible."67

Los obreros que trabajan en la extracción de bulla y en otras minas se cuentan entre las categorías mejor pagadas del proletariado británico. A qué precio compran su salario, ya hemos tenido ocasión de verlo en otro lugar de esta obra.68 Echemos ahora una rápida ojeada a sus condiciones de vivienda. Generalmente, el explotador de la mina, ya la explote como propietario o en arriendo, construye una serie de *cottages* para sus hombres. Los mineros reciben casa y carbón para quemar

"gratis"; es decir, que estos suministros forman *una parte del salario* abonada en especie. Aquellos a quienes no se puede alojar así perciben 4 libras esterlinas al año, en concepto de indemnización. A los distritos mineros afluye enceguida un gran contingente de población formado por los mineros mismos y por los artesanos, tenderos, etc., que se agrupan en torno suyo. Como dondequiera que la densidad de población es grande, en estos distritos la renta del suelo es elevadísima. De aquí que el patrón minero procure reunir en la boca de la mina, en la menor cantidad de terreno posible, el número de *cottages* indispensable para empaquetar en ellos a los mineros y a sus familias. Al abrirse nuevas minas en aquellas inmediaciones o ponerse en explotación otras abandonadas, aumenta el embotellamiento. En la construcción de *cottages*, sólo hay un punto de vista: "*abstención*", por parte del capitalista, de todo *desembolso de dinero* que no sea absolutamente imprescindible. "Las viviendas de los mineros y de otros obreros que trabajan para las minas de Northumberland y Durham

–dice el Dr. Julián Hunter– son tal vez, por término medio lo peor y más caro que Inglaterra tiene en gran escala, en materia de viviendas, si se exceptúan algunos distritos semejantes de Monmouthshire.

La malísima calidad de estas viviendas estriba en el elevado número de personas que viven en una sola habitación, en las reducidas dimensiones de los solares en que se levanta una masa enorme de casas, en la escasez de agua y la carencia de retretes, en la tendencia, muy frecuente, a construir unas casas sobre otras o a distribuirlas por *flats* (de modo que los distintos *cottages* formen pisos situados verticalmente unos encima de otros)... El patrono trata

a toda la colonia como si, en vez de morar allí, acampase."69 "Cumpliendo las instrucciones recibidas –dice el Dr. Stevens–, he visitado la mayoría de los grandes pueblos mineros de la Durham Union... Con contadísimas excepciones, de *todos* ellos puede decirse que carecen de *todo lo necesario* para salvaguardar la salud de sus habitantes... Los mineros se contratan ("bound", palabra que, al igual que "bondage", procede de los *tiempos de la servidumbre de la gleba*) todos con el arrendatario ("lessee") o dueño de la mina por 12 meses. Si alguno deja traslucir su descontento o molesta de cualquier modo al vigilante ("viewer"), éste pone una marca o una nota junto a su nombre en el cuaderno de vigilancia, y el obrero es despedido al expirar el año... No creo que ninguna manifestación del *sistema truck* pueda ser peor que la que impera en estos distritos tan densamente poblados. El obrero se ve obligado a aceptar como parte de su salario una casa rodeada de emanaciones pestilentes. Nada puede hacer por sí mismo. *Es, en todo y*

por todo, un siervo (*he is to all intents and purpose a serf*). Sabe que nadie fu de su patrón, puede ayudarle. Y como éste tiene en cuenta sobre todo *sus balances*, el resultado no es dudoso. El propio patrono se encarga de suministrarle a sus obreros el agua. Y, sea buena o mala, llegue o no llegue a la cañería, el obrero tiene que allanarse a pagarla, si no prefiere que *se la descuenten del salario."* 70

En sus choques con la "opinión pública" e incluso con la política sanitaria, el capital no se recata para "justificar" las condiciones, en parte peligrosas y en parte denigrantes, que impone a la función y al hogar del obrero, diciendo que *son necesarias para explotarlo con más provecho*. Esta misma razón que alegaba para *abstenerse* de instalar en la fábrica los necesarios aparatos de protección contra la maquinaria peligrosa, en la mina los mecanismos indispensables de ventilación y seguridad, etc., es la que alega también para "justificar" las viviendas de los mineros. "Este *denigrante* estado de la vivienda –dice en su informe *oficial* el Dr. Simon, funcionario médico del *Privy Council*– quiere disculparse diciendo que las minas se explotan generalmente en arriendo y que la duración del contrato de arriendo (en las minas de hulla su vigencia es *casi siempre de 21 años*) es *demasiado corta* para que el arrendatario de la mina le merezca la pena construir buenas viviendas para el personal obrero y los industriales, etc., que vienen atraídos por la explotación. Además, si *él mismo se propusiese* ser magnánimo en este

sentido, sus intenciones se verían malogradas por el propietario. En efecto, éste tiende siempre a exigir enseguida una exorbitante renta adicional por el privilegio de levantar sobre la superficie un pueblo decente y confortable para que lo habiten los obreros que trabajan en el subsuelo. Este precio prohibitivo, cuando no, prohibición rotunda, asusta, según dicen, a todos aquellos que sienten deseos de edificar... No quiero detenerme a examinar el valor de esta disculpa ni investigar tampoco a quién favorecía en última instancia el desembolso suplementario que se hiciese para construir viviendas decorosas, si al dueño de la mina, al arrendatario, a los obreros o al público... Lo indudable es que, frente a hechos tan vergonzosos como los que se descubren en los informes adjuntos [los del doctor Hunter, Stevens, etc.], hay que encontrar y poner un remedio... Los *títulos de la propiedad inmobiliaria* se utilizan para cometer grandes desafueros públicos. En su calidad de *dueño de la mina*, el propietario del suelo invita a una colonia industrial a trabajar en sus dominios y luego, en su calidad de *dueño de la superficie*, coloca a los obreros congregados allí por él ante la *imposibilidad* de encontrar el albergue indispensable y adecuado." El arrendatario de la mina (el explotador capitalista) "no tiene *ningún interés económico* en hacer frente a este reparto del negocio, pues sabe muy bien que si las exigencias del propietario son exorbitantes, las consecuencias *no las paga él*, que los obreros que las soportan no tienen la conciencia suficiente para conocer *sus derechos sanitarios* y que ni la vivienda más hedionda ni el agua de beber más contaminada serán jamás causa para que se plantee una huelga".71

d) Efectos que ejercen las crisis en el sector mejor pagado de la clase obrera Antes de pasar a los verdaderos *obreros agrícolas*, vamos a ver, a la luz de un ejemplo, cómo actúan las crisis incluso sobre el sector mejor retribuido de la clase obrera, sobre su aristocracia. Se recordará que el año 1857 trajo consigo una de esas grandes crisis con que se cierra siempre el ciclo industrial. El plazo siguiente venció en 1866. Ya descontada en los verdaderos distritos fabriles por la crisis algodonera, que vino a lanzar a las grandes sedes centrales del mercado de dinero mucho capital, arrojándolo de su órbita habitual de inversión, la crisis cobró esta vez un carácter

predominantemente financiero. Su explosión, en mayo de 1866, fue señalada por la bancarrota de un gigantesco banco londinense, que inmediatamente desencadenó la quiebra de innumerables sociedades financieras de

especulación. Una de las grandes ramas industriales de Londres afectadas por la catástrofe fue la de la construcción de buques de hierro. Durante la época de las grandes especulaciones, los magnates de esta industria, no sólo habían rebasado desmedidamente los límites de su producción, sino que además habían firmado numerosos contratos de suministro, contando con que las fuentes del crédito iban a seguir manando con la misma abundancia. Y sobrevino la tremenda reacción, que todavía hoy, a fines de marzo de 1867, dura en otras industrias de Londres.72 Para caracterizar la situación de los obreros, reproduciremos el siguiente pasaje, tomado de una extensa información de un corresponsal del *Morning Star*, que visitó *a comienzos de 1867* los centros principales de la miseria. “En el este de Londres, en los distritos de Poplar, Millwall, Greenwich, Deptford, Limehouse y Canning Town viven en la más extrema miseria no menos de 15,000 obreros, con sus familias; de ellos, más de 3,000 son mecánicos diestros. Sus fondos de reserva están agotados por seis y ocho meses sin trabajo... Me costó gran esfuerzo llegar hasta la puerta del asilo (de Poplar), ante la que se agolpaba un tropel de hombres abatidos por el hambre. Iban a pedir bonos de pan, pero todavía no era la hora del reparto. El patio del asilo forma un gran rectángulo, con un tejadillo que corre a lo largo de los muros. Una espesa capa de nieve cubría las baldosas del centro del patio.

Cerrados con empalizadas, como rediles, veíanse ciertos espacios reducidos, en que los asilados trabajan cuando hace buen tiempo. El día en que yo visité el asilo, estos rediles estaban tan nevados, que nadie podía permanecer en ellos. No obstante, los asilados no perdían el tiempo: protegidos por los tejadillos, se ocupaban en macadamizar adoquines. Sentados en adoquines de gran tamaño, golpeaban con unos martillos pesados el granito cubierto de hielo, hasta picar 5 bushels de piedra. En esto consistía su faena diaria, por la que cada asilado recibía 3 peniques y un bono para pan. En el otro extremo del patio se alzaba una raquitica barraca de madera. Al abrir la puerta, vimos que estaba abarrotada de hombres, todos apretujados para calentarse. Se ocupaban en deshilachar cuerdas de barco y apostaban a quién era capaz de trabajar más comiendo menos, pues la resistencia era su *point d'honneur*. (131) Solamente en este asilo se daba socorro a 7,000 hombres, entre los cuales había muchos cientos de obreros que seis u ocho meses antes ganaban, como obreros calificados, los salarios más altos que se pagaban en el país. Y la cifra sería doble de grande, si no hubiese muchos que, después de agotar

todas sus reservas de dinero, se resisten a implorar el socorro parroquial, mientros tengan todavía algo que llevar a la casa de empeños... Saliendo del asilo, di una vuelta por las calles, formadas en su mayoría por esas casas de un piso que tanto abundan en Poplar. Mi acompañante era vocal del Comité de ayuda a los parados. En la primera casa en que entramos vivía un cerrajero que llevaba 27 semanas sin trabajar. Le encontramos sentado con toda su familia en un cuarto interior. En la habitación quedaban todavía algunos muebles y en la chimenea ardían unos troncos. Gracias a esto, no se les helaban los pies descalzos a los niños, pues hacía un frío espantoso.

En un plato, enfrente del fuego, se veía un pedazo de estopa que la mujer y los niños deshilachaban para ganarse el pan del socorro. El marido trabajaba en uno de los patios que hemos descrito más arriba, por un bono de pan y 3 peniques diarios. Regresaba ahora a su casa para tomar un bocado, a guisa de la comida de mediodía, con mucha hambre, según nos dijo sonriendo amargamente, y su yantar consistía en unas cuantas rebanadas de pan con grasa y una taza de té sin leche... Nos abrió la siguiente puerta a que llamamos una mujer de edad mediana, quien, sin decir palabra, nos llevó a un cuarto interior, donde estaba sentada toda la familia, en silencio, con la vista clavada en un fuego que se extinguía por momentos. Era tal la desolación, la desesperación que flotaba en torno a aquellas

pobres gentes y en su cuartucho, que no me gustaría volver a presenciar en mi vida una escena semejante. “No ganan nada, señor –dijo la mujer, apuntando para sus hijos–, llevan veintiséis semanas sin ganar nada, y todo nuestro dinero se lo llevó la trampa, todo aquel dinero que el padre y yo habíamos ido juntando en tiempos mejores, con la ilusión de tener un pedazo de pan que comer si los negocios venían malos. ¡Mire usted!, gritó con una voz casi salvaje, sacando una libreta de la Caja de Ahorros, con todos sus asientos del dinero ingresado y retirado, para que pudiésemos ver cómo sus pequeños ahorros habían comenzado por una primera entrega de cinco chelines, cómo poco a poco habían ido reuniendo hasta 20 libras esterlinas, y cómo después se había desmoronado todo, primero las libras y luego los chelines, hasta llegar al último asiento, con el que aquella libreta quedaba convertida en un pedazo de papel sin valor alguno. El asilo socorría a esa familia con *una* mísera comida diaria... La visita siguiente fue para la mujer de un irlandés que había trabajado en los astilleros. La encontramos enferma por falta de

alimento, tirada, sin desnudarse, encima de un jergón, apenas cubierta con un pedazo de alfombra, pues la ropa de cama había emigrado toda a la casa de empeños. La cuidaban unos niños llenos de miseria, que más bien parecían necesitar ellos los cuidados de la madre. Diecinueve semanas de ociosidad forzosa la habían traído a aquel extremo de penuria, y, mientras nos relataba la historia de su amargo pasado, gemía corno si hubiese perdido ya toda esperanza en un porvenir mejor... Cuando salíamos de aquel cuarto, vimos venir corriendo hacía nosotros a un hombre joven, quien nos suplicó que entrásemos en su casa y viésemos si podíamos hacer algo por él. Una mujer joven, dos niños hermosos, un puñado de papeletas de empeño y una habitación desolada fue todo lo que pudo enseñarnos."

De los suplicios subsiguientes a la crisis de 1866 da idea el siguiente extracto, tomado de un periódico *tory*. Y no hay que olvidar que el Este de Londres, barrio del que aquí se trata, no alberga sólo a los constructores de bobinas de hierro, de que habla el texto, sino también a una multitud de

"obreros a domicilio", cuyo trabajo se paga constantemente por debajo del nivel mínimo. "¡Terrible espectáculo el que ayer se desarrolló en una parte de la capital! Aunque los miles de obreros parados del Este no desfilasen en masa, con sus banderas negras, la muchedumbre humana que se congregó era harto imponente. Recordemos todo lo que estos hombres sufren. Se están muriendo, literalmente, de hambre. Tal es la sencilla y espantosa realidad. Son ya 40,000... ¡Aquí cerca de nosotros, en uno de los barrios de esta maravillosa capital, pegado a la más gigantesca acumulación de riqueza que jamás ha visto el mundo, 40,000 hombres sumidos en la impotencia se mueren de hambre! Estos millares de hombres comienzan a irrumpir en los otros barrios; son seres que se han pasado la vida medio hambrientos y nos gritan al oído sus quejas, las claman al cielo, nos dicen de sus hogares destruidos por la miseria, de sus esfuerzos vanos por encontrar trabajo y de la inutilidad de mendigar una limosna. Los obligados a pagar el impuesto local de beneficencia se ven ellos mismos arrastrados al borde del pauperismo por las exigencias de las parroquias." (*Standard*, 5 de abril, 1866.) Como entre los capitalistas ingleses está de moda presentar a *Bélgica* corno el paraíso del obrero, por ser éste un país en que *la libertad del trabajo* o, lo que es lo mismo, "la libertad del capital", no se ve coartada por el despotismo de los sindicatos ni por leyes fabriles, digamos dos palabras acerca de la "dicha" de

que goza el obrero belga. Seguramente que nadie estaría más iniciado en los misterios de esta “dicha” que el difunto M. Ducpétiaux, inspector general de las cárceles belgas y miembro del Comité central de Estadística de Bélgica. Abramos su libro titulado *Budgets économiques des classes ouvrières en Belgique*. (132) Bruselas, 1855. En él nos encontramos, por ejemplo, con una familia normal de obreros belgas cuyos ingresos y gastos anuales y cuya

alimentación, calculado todo de un modo minuciosísimo, se comparan con los de un soldado, un marinero de guerra y un preso. La familia “está compuesta por el padre, la madre y cuatro hijos”. De estas seis personas, “cuatro pueden trabajar y ganar todo el año”; se parte del supuesto de que “en la familia no hay enfermos ni personas incapaces para el trabajo” y de que no se gasta “nada para atenciones religiosas, morales e intelectuales, exceptuando una cantidad insignificante que se consigna para la iglesia”; no se incluyen tampoco “cantidades para la Caja de Ahorros, ni primas para el socorro de vejez”, ni “gastos de lujo u otros desembolsos superfluos”. No obstante, el padre y el hijo tienen derecho a fumar y a ir a la taberna los domingos, y para estas atenciones se destinan nada menos que 86 céntimos a la semana. “Englobando los salarios abonados a los obreros de las distintas ramas industriales, resulta... que el promedio más elevado del jornal diario es de 1 franco y 56

céntimos para los hombres, 89 céntimos para la mujeres, 56 céntimos para los chicos y 55 céntimos para las muchachas. Tomando estos tipos como base de cálculo, los ingresos de toda la familia ascenderían a lo sumo a 1,068 francos anuales... En el presupuesto doméstico que se toma como tipo, hemos incluido todos los posibles ingresos. Pero, si asignamos un jornal a la madre, privamos de dirección al hogar, y ¿quién va a cuidar entonces de la casa y de los niños pequeños? ¿Quién va a cocinar, a lavar, a coser? He aquí el problema que diariamente se le plantea al obrero.”

El presupuesto familiar arroja, pues, en la hoja de ingresos, las partidas siguientes: El padre

300 días de trabajo a fr.

1.56

Fr.

468

La madre

“ “ “ “ “ “

0.89

“

267

El hijo

“ “ “ “ “ “

0.56

“

168

La hija

“ “ “ “ “ “

0.55

“

165

Total Fr.

1,068

Los *gastos anuales* de la familia y su *déficit* ascenderían a las siguientes cifras, suponiendo que el obrero comiese como:

un marino de guerra

Fr.

1,828

Déficit fr.

760

un soldado

“

1,473

“ “

405

un preso

“

1,112

“ “

44

“Como se ve, son pocas las familias obreras que pueden permitirse el lujo de comer, no digamos ya como un marino de guerra o como un soldado, sino ni siquiera como un preso. Por término medio, cada preso le ha costado a Bélgica, durante los años de 1847-49, 63 céntimos diarios, lo que supone una diferencia de 13 céntimos de más en comparación con lo que al cabo del día gasta en comer un obrero. Los gastos de administración y vigilancia se compensan con el hecho de que los presos no pagan alquiler por casa... Pero, ¿cómo puede explicarse que gran número de obreros, casi podríamos decir que la gran mayoría, vivan sobre un nivel todavía más modesto? La

explicación está en que acuden a recursos heroicos, cuyo secreto sólo el obrero conoce, mermando la ración diaria, consumiendo pan de centeno en vez de pan de trigo; comiendo poca carne o ninguna, y lo mismo manteca y especias; embutiendo a toda la familia en una o dos habitaciones, en las que chicos y muchachas duermen revueltos, compartiendo no pocas veces el mismo saco de paja; ahorrando en el vestido, en la ropa interior, en el jabón y el agua: renunciando a las diversiones de los domingos; en

una palabra, sometiéndose a las más dolorosas privaciones. Una vez alcanzado este limite máximo, la menor alza en el precio de las subsistencias, una paralización cualquiera en el trabajo, una enfermedad, aumentan la miseria del obrero y le lanzan a la más completa ruina. Las deudas se acumulan, el crédito se acaba, la ropa, los muebles más indispensables emigran a la casa de empeños, hasta que por último la familia solicita ser inscrita en el censo de la beneficencia."73 Así es, en efecto; en este "paraíso capitalista" se da el caso de que *el más leve cambio operado en los precios de los medios de vida más indispensables hace cambiar la cifra de las defunciones y de los crímenes* (véase el manifiesto de la compañía "DeVlamingen Vooruit", Bruselas, 1860, pp. 15 y 16). El censo de Bélgica registra en total 930,000 familias, entre las que hay, según los datos *oficiales*, 90,000 ricos (electores) = 450,000 personas; 390,000 familias pertenecientes a la pequeña clase media de la ciudad y el campo, la mayor parte de las cuales va descendiendo constantemente hacia el proletariado =

1.950,000 personas. Finalmente 450,000 familias obreras = 2.250,000 personas, entre las cuales las que pueden servir de *modelo* gozan de la dicha que pinta el libro de Ducpétiaux. De estas 450,000

familias obreras, !hay *más de 200, 000 inscriptas en el censo de pobres!*

e) El proletariado agrícola británico

Donde *más brutalmente* resalta el carácter *antagónico* de la producción y la acumulación capitalista es en los *progresos de la agricultura inglesa* (incluyendo la ganadería) comparados con el *retroceso del obrero agrícola inglés*. Pero, antes de entrar a examinar la situación *actual* de estos trabajadores, echemos una rápida ojeada retrospectiva. La agricultura moderna data, en Inglaterra, de mediados del siglo XVIII, aunque la

transformación del régimen de propiedad territorial que sirve de base al nuevo régimen de producción sea de fecha anterior.

Si tomamos los datos de Arthur Young, observador certero aunque superficial pensador, sobre el obrero agrícola de 1771, vemos que éste desempeña un misérrimo papel, comparado con su predecesor de *fines del siglo* XIV, en que podía vivir en la abundancia y *acumular riqueza*,74 y no digamos el del siglo XV, "la edad de oro del obrero inglés de la ciudad y del campo". Pero, no necesitamos remontarnos tan atrás. En una obra de 1777, nutridísima de contenido, leemos: "Los grandes colonos se han elevado casi al nivel de los gentlemen, mientras los pobres jornaleros del campo andan casi a rastras... La lamentable situación de estos obreros salta a la vista con sólo comparar cómo viven hoy y cómo vivían hace 40 años... Terratenientes y colonos se dan la mano en la obra de oprimir al jornalero.75 Y a continuación, se demuestra al detalle que en el campo el salario real descendió, desde 1737 a 1777, casi en una cuarta parte o en un 25 por 100. "La política moderna

–dice por la misma época el Dr. Richard Price– favorece a las clases más elevadas del pueblo; la consecuencia de esto será que todo el Reino quedará reducido, más tarde o más temprano, a dos clases de personas; gentlemen y mendigos, aristócratas y esclavos."76

Y, sin embargo, la situación del obrero agrícola inglés desde 1770 a 1780 es, tanto por lo que se refiere a comida y a vivienda como en lo tocante a su satisfacción interior, a sus diversiones, etc., un *ideal* que ya no ha de volver a alcanzarse en adelante. Expresado en pintas de trigo, su jornal medio era, de 1770 a 1771, de 90 pintas; en tiempo de Eden (1797) ya sólo era de 65, y más tarde, en 1808, de 60.77

Ya se ha hecho referencia más arriba a la situación de los jornaleros del campo a fines de la *guerra antijacobina*, mientras los aristócratas de la tierra, y los colonos, los fabricantes, los

comerciantes, los banqueros, los caballeros de la bolsa, los proveedores del ejército, etc., se enriquecían a manos llenas. El salario *nominal* aumenta, en parte a consecuencia de la depreciación de los billetes de banco y en parte por efecto de la subida de precios que, independientemente de esto experimentaron los artículos de primera necesidad. Pero, el movimiento real

de los salarios puede comprobarse de un modo muy sencillo, sin recurrir a detalles ajenos a esta obra. La ley de beneficencia y el modo de administrar eran los mismos en 1795 y 1814. Recuérdese cómo se aplicaba esta ley en el campo: las parroquias completaban, en forma de limosnas, el salario nominal hasta alcanzar la suma nominal estrictamente indispensable para que el obrero pudiera ir vegetando. La proporcuión entre el *salario abonado* por el colono y el *déficit de salario* cubierto por la parroquia demuestra dos cosas: primera, el descenso del salario *por debajo* de su nivel mínimo; segunda, el grado en que en el jornalero del campo concurrían dos personalidades, la de asalariado y la de pobre, o sea, el grado en que se le convertía en siervo de su parroquia. Tomemos un condado que representa el promedio de todos los demas. En 1795, la medida del salario semanal, en Northamptomshire, arrojaba 7 chelines y 6 peniques; el *total de gastos anuales* de una familia de 6 personas ascendía a 36

libras esterlinas, 12 chelines y 5 peniques; su *total de ingresos* a 29 libras y 18 chelines; el *déficit* cubierto por la parroquia era de 6 libras, 14 chelines y 5 peniques. En este mismo condado y en el año 1814, el salario semanal se cifraba en 12 chelines y 2 peniques; el *total de gastos* de una familia de 5

personas ascendía a 54 libras, 18 chelines y 4 peniques; su *total de ingresos* a 36 libras esterlinas y 2

chelines, y el *déficit* cubierto por la parroquia representaba la cifra de 18 libras, 6 chelines y 4

peniques;78 es decir, que en 1795 el déficit era menos de la cuarta parte del salario, y en 1814 más de la mitad. Huelga decir que, en estas condiciones, el obrero agrícola de 1814 no conocía ya ni rastro de aquellas modestas comodidades que Eden había encontrado todavía en los *cottages* de los braceros del campo de su tiempo.79 De todas las bestias que trabajan para el agricultor, el obrero, el *instrumentum vocale*, es, a partir de ahora, el más vejado, el peor alimentado y el más brutalmente maltratado.

Este mismo estado de cosas se mantuvo en pie tranquilamente hasta que, “en 1830, las revueltas de Swing vinieron a revelarnos (a las clases gobernantes), con el resplandor de las mieses incendiadas, que la miseria y el sombrío descontento preñado de rebeldía palpitan lo mismo bajo la superficie de la

Inglaterra agrícola que bajo el suelo de la Inglaterra industríal".80 Sadler llamó por entonces a los jornaleros del campo, en la Cámara de los Comunes, "esclavos blancos" ("white slaves"), epíteto cuyo eco recogió un obispo en la Cámara de los Lores. El economista político más prestigioso de la época, E. G. Wakefield, dice: "El jornalero del campo del sur de Inglaterra no es esclavo ni es hombre libre: es un pobre."81

La época *inmediatamente anterior a la abolición de las leyes cerealistas* alumbró con nuevos destellos la situación de los obreros del campo. Por una parte, los agitadores burgueses estaban interesados en demostrar cuán poco protegian aquellas leyes protectoras a los *verdaderos* productores de trigo. De otro lado, la burguesia industrial se encabritaba de rabia al ver cómo los aristócratas de la tierra denunciaban los abusos fabriles, con qué afectada simpatía estos distinguidos haraganes corrompidos y desalmados se dolían de los sufrimientos de los obreros de las fábricas y con qué "celo diplomático" abogaban por una legislación fabril. Hay un proverbio inglés que dice que cuando dos ladrones riñen siempre se sale ganando algo. Y en efecto, esta disputa ruidosa y apasionada entre las dos fracciones de la clase gobernante sobre cuál de las dos explotaba más desvergonzadamente a los trabajadores, contribuyó al alumbramiento de la verdad en ambos frentes. La aristocrática campaña filantrópica antifabril estaba capitaneada por el conde de Shaftesbury, alias lord Ashley. Por eso este

personaje constituye, desde 1844 a 1845, un tema predilecto en las revelaciones del *Morning Chronicle* acerca de la situación de los *obreros del campo*. Este periódico, el órgano liberal más importante de la época, mandó a los distritos agrícolas enviados especiales, que no se contentaban, ni mucho menos, con descripciones generales y estadísticas, sino que, además, publicaban los *nombres* de las familias obreras investigadas y los de sus explotadores, los terratenientes. A continuación, reproducimos una lista de jornales correspondiente a tres aldeas de las inmediaciones de Blanford, Wimbourne y Poole. Las aldeas son propiedad de Mr. G. Bankes y del conde de Shaftesbury.

Número

Número de

Salario

Salario

Salario

Renta

Total salario

Salario

de niños. personas en semanal

semanal de semanal de

semanal de semanal,

semanal

la familia.

de los

los niños.

toda la

casa.

descontando la por

hombres.

familia.

renta de casas. cabeza.

a

b c

d e f g

h

Primera aldea

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch

P.

2

4

8

–

–

8

–

2

–

6

–

1

6

3

5

8

–

–

8

–

1

6

6

6

1

31/2

2

4

8

–

–

8

–

1

–

7

–

1

9

2

4

8

–

–

8

–

1

–

7

–

1

9

6

8

7

1-1

6

l0

6

2

–

8

6

1

1/4

3

5

7

1-2

–

7

–

1

4

5

8

1

1 1/2

Segunda aldea

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

6

8

7

1-1

6

10

–

6

6

8

6

1

3/4

6

8

7

1-1

6 7 – 1

31/2

5

81/2

–

81/2

8

10

7

– – 7 – 1

31/2

5 81/2

–

7

4

6

7

– – 7 – 1

61/2

5

51/2

–

1

3

5

7

– – 7 – 1

61/2

5 51/2

1

1

Tercera aldea

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

Ch.

P.

4

6

7

–

–

7

–

1

–

6

–

1

–

3 5

7 1-2

–

11

6

–

10

10

8

2

11/2

0

2

5

1-2

6

6

–

1

–

4

–

2

–82

Y obsérvese que este papa de la “low church”, esta cabeza visible de los pietistas ingleses, al igual que el supradicho Mr. Bankes, se las arregla para capar más todavía los míseros jornales de los braceros, embolsándose una parte considerable de ellos en concepto de rentas de casa.

La abolición de las leyes anticerealistas imprimió un gigantesco impulso a la agricultura inglesa. Desecación en gran escala,83 un nuevo sistema de cebo en cuadra y de cultivo de forrajes artificiales, introducción de aparatos para la aplicación mecánica del abono, nuevo tratamiento de la arcilla del suelo, difusión de los abonos minerales, aplicación de las máquinas de vapor y de toda clase de nueva maquinaria de trabajo, etc.; en una palabra, la tendencia al cultivo intensivo, son los rasgos que caracterizan esta nueva era de la agricultura. El presidente de la Real Sociedad de Agricultura, Mr. Pusey, afirma que la nueva maquinaria reduce casi a la mitad el costo (relativo) de producción. Además, creció rápidamente el rendimiento positivo de la tierra. El nuevo método tenía como condición primordial una mayor inversión de capital por acre, lo que aceleró la concentración de los arrendamientos.84 Al mismo tiempo, el área cultivada crece, desde 1846 a 1856, en más de

464,119 acres, para no referirnos siquiera a las grandes extensiones de los condados del Este convertidas, como por arte de magia, de pastos de conejos y míseras praderías en exuberantes trigales.

Ya sabemos que durante esta época *disminuye* la *cifra total* de personas dedicadas a las labores de la agricultura. La *cifra* de *obreros agrícolas en sentido estricto* desciende de 1.241,269, que eran los empleados en 1851, a 1.163,227 en 1861.85 El director general del censo observa, y con razón, que “el aumento de arrendatarios y braceros desde 1801 no guarda proporción, ni mucho menos, con el incremento de los productos del campo”,86 pero esta desproporción es aún mucho más manifiesta en el último período, en que *el descenso positivo de la población obrera del campo* se desarrolla paralelamente con la extensión del área cultivada, con el desarrollo del cultivo intensivo, con la gigantesca acumulación de los capitales incorporados a la tierra y a su cultivo, con una multiplicación de los

productos de la tierra que no tiene precedente en la historia de la agronomía inglesa, con una plétora de rentas para los propietarios de las tierras y una desbordante riqueza para sus arrendatarios capitalistas. Si ponemos todo esto en relación con el incremento rapidísimo e ininterrumpido del mercado de productos agrícolas en las ciudades y del imperio del librecambio, llegamos a la conclusión de que, *post tot discrimina rerum*. (133), el jornalero del campo se ve colocado, por fin, en condiciones que debieran, *secundum artem* (134), hacer su felicidad.

No obstante, el profesor Rogers llega al resultado de que el obrero agrícola de nuestros días, sin hablar de sus predecesores de la segunda mitad del siglo XIV y de los del siglo XV, comparado simplemente con los del período que va de 1770 a 1780, vive en condiciones extraordinariamente peores, pues resulta que "vuelvea ser un siervo de la gleba"; a lo que debemos añadir que es un siervo mal comído y mal alojado.87 En su memorable *Informe sobre las condiciones de la vivienda de los obreros del campo*, el Dr. Julián Hunter dice: "Los gastos de manutención del *hind* (nombre que se da a los jornaleros del campo desde los tiempos de la servidumbre de la gleba) se calculan partiendo de la cantidad mínima estrictamente indispensable para vivir... Su salario y alojamiento no se calculan en proporción a la ganancia que se le arranca. El bracero del campo es un cero en los cálculos del agricultor...88 Sus medios de sustento se consideran siempre como una cantidad fíja."89 "En cuanto al peligro de nuevas reducciones de sus ingresos puede decir: *nihil habeo, nihil curo* (134a.) No tiene por qué mirar con miedo al porvenir, porque no posee nada, fuera de lo estrictamente indispensable para vivir. Ha llegado al punto de congelación, del que arrancan como flecha los cálculos de su patrono. Venga lo que viniere, él no tendrá parte alguna en la felicidad ni en la desdicha."90

En 1863 se abrió una investigación oficial sobre las condiciones de sustento y trabajo de los delincuentes condenados a deportación y a trabajos forzados. Los resultados de esta investigación fueron recogidos en dos voluminosos Libros azules. "Comparando cuidadosamente –se dice aquí, entre otras cosas– la comida de los presos en las cárceles de Inglaterra y la de los pobres acogidos a los asilos y los jornaleros libres del campo, se llega al resultado indiscutible de que los primeros están mucho mejor alimentados que cualquiera de estas otras dos categorias";91 en cambio, "la cantidad de

trabajo que se le exige a un recluso de trabajos forzados viene a ser la mitad de la que rinde de ordinario un obrero agrícola".92 "Unas cuantas declaraciones testificales bastante elocuentes: John Smith, director de la Cárcel de Edimburgo, declara, con el número 5,056: "La comida, en las cárceles inglesas, es mucho mejor que la que se da generalmente a los jornaleros del campo." Testigo 5,075.

"Es un hecho positivo que los simples obreros agrícolas de Escocia rara vez comen carne." Testigo núm. 3,047: "¿Hay alguna razón que obigue a dar de comer a los delincuentes mucho mejor (much better) que a los obreros del campo? Evidentemente, no." Testigo núm. 3,048: "¿Cree usted

conveniente seguir hacíendo experimentos para equiparar más la comida de los reclusos de trabajos forzados a la que se da a los jornaleros libres del campo?"93 "El jornalero del campo –dice el informe–

podría decir: ahora, que trabajo con todas mis fuerzas, no puedo comer hasta saciar el hambre.

Cuando estaba en la cárcel, trabajaba menos y tenía comida en abundancia. Conclusión: es preferible estar preso que en libertad."94 He aquí un resumen comparativo basado en las tablas que acompañan al primer volumen de este informe:

Dosis semanal de alimentos95

Sustancias

Sustancias no Sustacias

Suma

nitrogenada.

nitrogenadas. minerales. total.

Onzas. Onzas. Onzas.

Onzas.

Reclusos de la cárcel de Portland

28.95

150.06

4.68

183.69

Marineros de la Marina real

29.63

152.91

4.52

187.06

Soldados 25.55

114.49

3.94

143.98

Constructores de carros (obreros) 24.53

162.06

4.23

190.82

Cajistas de imprenta.

21.24

100.83

3.12

125.19

Jornaleros del campo

17.73

118.06

3.29

139.08

El lector conoce ya los resultados generales a que llegó en 1863 la Comisión médica

encargada de investigar el estado de nutrición de las clases del pueblo mal alimentadas. Y recordará que la cantidad de alimentos de un gran número de familias de obreros agrícolas es inferior al *nivel mínimo* necesario "para prevenir las enfermedades nacidas del hambre". Es lo que ocurre, principalmente, en todos los distritos puramente agrícolas de Cornwall, Devon, Somerset, Wilts, Stafford, Oxford, Berks y Herts. "El alimento que ingiere personamente el obrero del campo –dice el Dr. Simon– es superior a lo que indica el tipo medio, pues a él se le da, por ser indispensable para su trabajo, una ración mayor que a los demás miembros de su familia; en los distritos pobres, casi toda la carne o el tocino se lo come él. La cantidad de alimento que corresponde a la mujer, y lo mismo a los niños en la época de su rápido desarrollo, es, en muchos casos y en casi *todos los condados*, insuficiente, sobre todo por lo que se refiere a las sustancias "nitrogenadas".96 Los mozos y criadas que viven en la misma casa del patrón reciben comida abundante. La cifra de éstos, que en 1851 era de 288,277, desciende, en 1861, a 204,962. "La participación de las mujeres en las labores del campo

–dice el Dr. Smith–, por muchos que sean sus inconvenientes, encierra, en las

actuales circunstancias, grandes ventajas para la familia, pues le suministra los recursos indispensables para vestir y calzar y pagar la renta de la casa, permitiéndole de este modo comer mejor."97 Uno de los resultados más notables de esta investigación fue demostrar que en Inglaterra el jornalero del campo está considerablemente peor alimentado que en las demás partes del Reíno Unido ("is considerably the worst fed"), como lo demuestra el siguiente cuadro:

Consumo semanal de carbono y nitrógeno por obrero agrícola medio98

Carbono.

Granos.

Nítrógeno.Granos.

Inglaterra 40,673

1,594

Gales 48,354

2,031

Escocía 48,980

2,348

Irlanda 43,366

2,434

"En cada página del informe del Dr. Hunter –dice el Dr. Simon en su dictamen sanitario oficial– se acredita cuán deficiente es la cantidad y cuán mísera la calidad de la *vivienda de nuestros obreros agrícolas*. Desde hace muchos años, el estado de la vivienda de estos Jornaleros ha venido empeorando *progresivamente* en ambos sentidos. Hoy, es para ellos un problema mucho más difícil seguramente que *desde hace siglos* encontrar vivienda, y, cuando la encuentran, es siempre insuficiente para sus

necesidades. *Sobre todo desde hace veinte o treinta años*, el mal ha ido creciendo vertiginosamente, *y en la actualidad* las condiciones de vivienda del campesino *son deplorables en el más alto grado*. Fuera de los casos en que aquellos *que se enriquecen con su trabajo* entienden que merece la pena tratarle con un poco de compasión y de indulgencia, el campesino vive en el mayor desamparo, en lo que a vivienda se refiere. El que encuentre o no en la tierra que trabaja un techo que le albergue, el que este refugio sea un poco humano o un cubil de cerdos, el que tenga o no un pequeño huerto que alivie un poco las estrecheses de la miseria; todo depende, no de que quiera o pueda pagar una renta prudencial, sino del uso que otros hagan del derecho a disponer de su propiedad como se les antoje. Por grande que sea una finca cultivada, no existe ninguna ley que obligue a levantar en ella un determinado número de viviendas obreras y a que éstas sean un poco decentes; por la misma razón, seria necio esperar que las leyes reservasen al bracero del campo ni el derecho más insignificante a la tierra, que necesita de su trabajo tanto como del sol y de la lluvia... Y aún hay una circunstancia notoria que viene a poner en el platillo de la balanza un peso más abrumador en contra suya: la acción de la ley de beneficencia, con sus normas sobre residencia y los gravámenes que impone para el tributo de pobreza.99 Bajo el influjo de esta ley, toda parroquia se halla económicamente interesada en *reducir al minimum* l *a cifra de jornaleros agrícolas residentes en su territorio;* pues, desgraciadamente, *el trabajo del campo*, en vez de garantizar al obrero agobiado de trabajo y a su familia una independencia segura y permanente, conduce *siempre, más tarde o más temprano, al pauperismo*, un pauperismo tan inminente durante todo el calvario, que cualquier enfermedad o cualquier carencia pasajera de trabajo puede obligar al jornalero a recurrir directamente al socorro parroquial; *por eso*, todo lo que sea *aclimatar una población de obreros agrícolas* en una parroquia es, a todas luces, *recargar el impuesto de pobreza* que paga... Tratándose de grandes terratenientes,100 les basta con decretar que en sus propiedades no se construyan viviendas obreras, y quedan exentos inmediatamente del cincuenta por ciento de su responsabilidad para con los pobres.

Hasta qué punto la Constitución y las leyes inglesas han querido sancionar este tipo de propiedad que, autorizando a un terrateniente para ´disponer de lo suyo como se le antojè, le permite tratar a los que construyen en su terreno como a extraños y expulsarlos de sus dominios, es una cuestión que no cae

dentro de mi competencia... Este poder de desahucio no es ninguna teoría. Es una realidad comprobada a todas horas por la práctica. En esto reside una de las causas que explican el estado de cosas reinante en punto a la vivienda del obrero agrícola... El alcance del mal puede medirse por el último censo, según el cual, durante los últimos diez años, *la demolición de casas, pese al aumento de la demanda local de viviendas,* siguió haciendo progresos en 821 distritos de Inglaterra; por donde, si prescindimos de las personas obligadas a *cambiar de residencia* (en la parroquia en que trabajan), el

año 1861 registra, comparado con el de 1851, una población 51/3 por 100 más numerosa alojada en un espacio urbano 41/2 por 100 menor... Allí donde el proceso de despoblación ha alcanzado su meta, el resultado, dice el Dr. Hunter, es un *pueblo espectacular* (*show- village*), en que los *cottages* quedan reducidos a un puñado y donde nadie puede instalarse a vivir, fuera de los pastores de rebaño, los hortelanos y los monteros, es decir, empleados regulares que reciben del señor el buen trato acostumbrado dentro de su clase.101

Pero la tierra necesita quien la trabaje, y, como en los dominios de su dueño no hay braceros, éstos tienen que venir desde lejos, de una *aldea abierta*, recorriendo muchas veces 3 millas, desde pueblos formados por gran número de pequeños propietarios de sus casas, adonde han ido a refugiarse después de ser destruidos sus *cottages* en las aldeas cerradas. Allí donde las cosas siguen este derrotero, el mísero aspecto de los *cottages* revela casi siempre la suerte a que están condenados. Los encontramos en las más variadas fases de ruina natural. Mientras el techo está en pie, se le permite al jornalero pagar la renta, y, por lo general, se siente muy contento de poder hacerlo, aun cuando tenga que abonar el *precio* de una vivienda en buenas condiciones. Pero, no hay que pensar en reparaciones ni mejoras, fuera de las que su misérrimo morador pueda introducir. Cuando, por fin, se hace de todo punto inhabitable, ya sólo es un *cottage* derruido más y, por tanto, un tributo de pobreza menos. Al paso que los grandes propietarios hurtan el cuerpo al tributo impuesto para los pobres, despoblando el suelo de su propiedad, la villa o la aldea abierta más cercana se encarga de recoger a los obreros desahuciados; pero esta aldea o villa más ćercanà puede quedar a 3 ó 4 millas de la finca sobre la que han de encorvarse un día y otro los jornaleros. A *su labor diaria, como si no fuese nada, se añade la faena de recorrer todos los días 6 u 8 millas* para ganarse

el pan cotidiano. Y en las mismas condiciones abrumadoras se realiza el trabajo ejecutado por la mujer y por los hijos. Pero no es éste el único mal que la distancia le impone. En estas aldeas abiertas, hay siempre especuladores que se encargan de comprar jirones de terreno y de cubrirlos lo más densamente posible con los tugurios más baratos que pueda imaginarse. En estas miseras viviendas que, aunque den al campo, comparten *las características más horribles de las peores viviendas de la ciudad*, se hacinan los obreros agrícolas de Inglaterra.102 Y no vaya a creerse tampoco que el jornalero albergado en la misma tierra que trabaja encuentra el albergue que merece su vida, consagrada al trabajo productivo. Aun en las posesiones más principescas, su *cottage* suele ser de lo más lamentable. Hay terratenientes que creen que una cuadra es sobradamente buena para los jornaleros y sus familias, sin perjuicio de procurar obtener de su alquiler la mayor cantidad de dinero posible.103 Aunque se trate de una choza en ruinas, con *una sola* alcoba, sin fogón, sin retrete, sin ventanas practicables, sin agua y sin huerta, el jornalero es impotente para rebelarse contra la injusticia. Las leyes de policía sanitaria (los *Nuisances Removal Acts*) son letra muerta. Su ejecución corre precisamente a cargo de los mismos propietarios que éxploran en arriendo estos tugurios... No hay que dejarse engañar por unas cuantas escenas un poco más luminosas; estas excepciones no deben hacernos perder de vista la avalancha abrumadora de hechos reales, que son un verdadero baldón para la civilización inglesa. Espantosa tiene que ser, en verdad, la situación para que, ante la palpable monstruosidad de las viviendas actuales, los observadores competentes lleguen al resultado unánime de que, a pesar de ser, en general, tan indecoroso, el bochornoso estado de las viviendas existentes representa un mal infinitamente menos abrumador que su escasez numérica. Desde hace varios años, el abarrotamiento de las viviendas obreras viene siendo motivo de honda preocupación, no sólo para quienes prestan atención a la salud, sino también para quienes se cuidan de la moral. Una y otra vez, y en términos tan semejantes que parecen estereotipados, los informes sobre la extensión de las enfermedades epidémicas en los

distritos rurales no hacen más que denunciar el hacinamiento de la vivienda como la causa que hace fracasar inrremediablemente todos los esfuerzos realizados por contener los progresos de las epidemias ya iniciadas. Una y otra vez, se ha demostrado que, pese a las muchas influencias saludables de la vida del campo, esa aglomeración, que tanto acelera la expansión de las

enfermedades contagiosas, fomenta también las enfermedades que no lo son. Y los que denuncian este estado de cosas no ocultan los otros males. Aunque su tema primordial sea la sanidad, se ven casi obligados a tocar también otros aspectos del problema. Al poner de manifiesto la frecuencia con que duermen revueltas (huddled) en el mismo cuartucho personas adultas de ambos sexos, casadas y solteras, estos informes tienen que expresar forzosamente la convicción de que, en tales condiciones, el sentimiento del pudor y de la dignidad sale profundamente quebrantado y *la moralidad casi inevitablemente destrozada*.104 Así, por ejemplo, en el apéndice a mi último informe, en su dictamen sobre el foco de fiebre de Wing, en Buckinghmshire, cuenta el Dr. Ord cómo se presentó allí, con fiebre, un hombre joven de Wingrave. Durante los primeros días de su enfermedad, este joven durmió en un cuarto con otras 9 personas. En dos semanas se presentaron varios casos de fiebre; a las pocas semanas, habían enfermado ya 5 personas de las 9 y una se moría. Y el Dr. Harvey, del St. Georgeś Hospital, que visitó Wing durante la epidemia, para ejercer allí su profesión de médico particular, me refirió otro caso idéntico: Una mujer joven, enferma de fiebre, pernoctaba en el mismo cuarto con su padre y su madre, un hijo natural, dos hombres jóvenes, hermanos suyos y sus dos hermanas: total, 10

personas. Algunas semanas antes, dormían en el mismo cuarto 13 niños.105

El Dr. Hunter recorrió 5,375 *cottages* de jornaleros del campo, y no se limitó a los distritos agrícolas ricos, sino que visitó todos los condados de Inglaterra. Entre estos 5,375 *cottages*, había 2,195 que sólo tenían un dormitorio (el cual era no pocas veces, al mismo tiempo, sala para estar), y 2,930 que sólo tenían dos; los que tenían más de dos no pasaban de 250. Hagamos una pequeña selección, tomando una docena de condados.

1. Bedforshire.

Wrestlingworth: Dormitorios de unos 12 pies de largo por 10 de ancho, aunque hay también muchos más reducidos. Las pequeñas chozas de un piso se dividen no pocas veces, mediante un tabique de tabla, en dos dormitorios; a veces, se coloca la cama en una cocina de 5 pies y 6 pulgadas de alto. Alquiler: 3 libras esterlinas. Si los inquilinos quieren disponer de retrete tienen que hacerlo por su cuenta: el casero sólo les da un agujero. Tan pronto como uno de los inquilinos construye un retrete, afluyen a él todos los

vecinos. Hay una casa, llamada Richardson, de una belleza indescriptible. Sus paredes de mortero se combaron como las faldas de una dama al doblar la rodilla.

El extremo de una viga era convexo, el otro cóncavo y sobre éste se levantaba, desgraciadamente, una chimenea, un tubo torcido de madera y barro que parecía la trompa de un elefante. Un palo largo servía de sostén, para evitar que la chimenea se derrumbase. La puerta y las ventanas en forma de rombo. De las 17 casas visitadas sólo 4 tenían más de un dormitorio, y también éstas estaban abarrotadas. Los *cots* (chozas) con un solo dormitorio albergaban a 3 personas adultas con 3 niños, a un matrimonio con 6 hijos, etc.

Dunton: Elevados alquileres, de 4 a 5 libras esterlinas; salario semanal de los hombres, 10

chelines. Confían en reunir el dinero para la renta poniendo a toda la familia a tejer paja. Cuanto más elevados son los alquileres, mayor es también el número de inquilinos que tienen que aglomerarse

para poder pagarlos. Seis adultos hacinados en un solo dormitorio con 4 niños pagan por esta pieza 3

libras y 10 chelines. La casa más barata de Dunton, que mide al exterior 15 pies de largo por 10 de ancho, está alquilada por 3 libras esterlinas. De las 14 casas visitadas, sólo una tenia dos dormitorios.

Un poco apartada de la aldea, una casa cuyos habitantes hacen sus necesidades junto a las paredes; a 5

pulgadas de la puerta, los muros están carcomidos por abajo, por un proceso natural de putrefacción: por las noches, al cerrar, los inquilinos tapan ingeniosamente el boquete con unos cuantos ladrillos, pegados con tierra y hierba. Media ventana, con cristal y marco, había desaparecido. Dentro, sin muebles, se hacinaban 3 personas adultas y 5 niños. Y Dunton no desmerece en nada del resto de la Biggleswade Union.

2. Berkshire.

Beenham: En junio de 1864 vivían en un *cot* marido, mujer y 4 hijos. Una hija volvió a casa de sus padres, de servir, con la escarlatina. Y allí murió. Uno de los hijos cayó enfermo, y murió también.

Cuando llamaron al Dr. Hunter, estaban enfermos de tifus un hijo y la madre. El padre y uno de los hijos dormían fuera de casa, pero la imposibilidad de aislar a los pacientes era notoria, pues la cuerda de aquella casa, declarada infecciosa, aparecía tendida en el mercado de la mísera aldea, abarrotado de gente, esperando su ropa blanca. Alquiler de la casa de H., un chelín semanal; un dormitorio para un matrimonio y 6 hijos. Una casa arrendada en 8 peniques (semanales): 14 pies y 6 pulgadas de largo por 7 pies de ancho; la cocina, 6 pies de alto; el dormitorio sin ventana, hogar, puerta ni ventilación, fuera del pasillo; sin huerto. En esta casa se habían instalado recientemente un hombre con dos hijas adultas y un muchachuelo; el padre y el rapaz dormían en la cama, las hijas en el pasillo. Las dos hijas tuvieron dos niños viviendo en esta casa; una de ellas fue a dar a luz al asilo y volvió luego a vivir allí.

3. Buckinghamshire.

30 *cottages* –en unos 1,000 acres de tierra– albergaban de 130 a 140 personas. La parroquia de Bradenham abarca 1,000 acres; en 1851, constaba de 36 casas, con un censo de 84 hombres y 54

mujeres. Esta desigualdad de sexos se había nivelado ya en 1881, en que la población se componía de 98 hombres y 87 mujeres; es decir, que en diez años experimentó un aumento de 14 hombres y 33

mujeres. El aumento de casas fue de una.

Winslow: La mayor parte del pueblo recién construido, con buen estilo; la demanda de casas debe de ser grande, pues se arriendan *cots* misérrimos por 1 chelín y 1 chelín y 3 peniques por semana.

Water Eaton: Aquí, los propietarios, en vista de que la población aumentaba, han destruido hasta un *20%* de las casas existentes. Un pobre obrero que tenía que andar unas cuatro millas hasta su trabajo y a quien se le preguntó si no podía conseguir un *cot* más cerca, contestó: “No, nadie querría admitir ni a

tres tirones a un hombre con tanta familia como la mía.”

Tinker's End, cerca de Winslow: Un dormitorio, compartido por 4 adultos y 4 niños, 11 pies de largo por 9 de ancho y 6 pies y 5 pulgadas de alto en el sitio de máxima altura; otro, 11 pies y 3

pulgadas de largo por 9 de ancho y 5 pies y 10 pulgadas de alto, albergaba a 6 personas. Cualquiera de estas familias disponía de menos espacio que el que disfruta un forzado de galeras. Ninguna casa tenía

más de un dormitorio; en ninguna había puerta trasera; el agua era rarísima. Tipo de alquiler: de 1

chelín y 4 peniques a 2 chelines. En las 16 casas visitadas, sólo se encontró un hombre que ganase 10

chelines semanales. La reserva de aire que se dejaba a cada inquilino, en los casos a que nos referimos, viene a ser la que tendrían si se les encerrase por la noche en una caja de 4 pies cúbicos.

Cierto es que las viejas chozas brindan a sus habitantes gran abundancia de ventilación natural.

4. Cambridgeshire.

Gamblingay pertenece a diversos propietarios. Esta aldea tiene los *cots* más misérrimos que se puedan imaginar. Mucha gente tejiendo paja. Una fatiga mortal, una resignación desesperada a la suciedad: eso es Gamblingay. El abandono del centro se convierte en tortura en los barrios extremos, Norte y Sur, donde las casas se van cayendo a cachos, podridas. Los propietarios de las fincas se ausentan y dejan que los miseros nidos se desmoronen. Los alquileres son elevadísimos; 8 y hasta 9

personas empaquetadas en una pieza con un solo dormitorio; en dos casos, 6 adultos con 1 y 2 niños cada uno en una pequeña alcoba.

5. *Essex*.

En muchas pequeñas parroquias de este condado, la disminución de personas

y la de *cottages* van paralelas. Sin embargo, hay nada menos que 22 parroquias, en las que la destrucción de casas no ha contenido el aumento de población, o no ha determinado esa expulsión que se manifiesta por todas partes bajo el nombre de "emi *gración a las ciudades"*. En *Fingringhoe,* parroquia de 3,433 acres, existían en 1851, 145 casas; en 1861, sólo quedaban ya 110, pero los habitantes se resistieron a marcharse y se las arreglaron para crecer, aun en estas condiciones. En *Ramsden Crags* moraban, en 1851, 252 personas en 61 casas; en 1861 eran ya 262 personas hacinadas en 49 casas solamente. En Basilden, año 1851, vivían en 1,827 acres 157 personas empaquetadas en 35 casas; en 1861,187

personas en 27 casas. En las parroquias de Fingringhoe, South, Farribridge, Widford, Basilden y Ramsden Crags se hacinaban, en 1851, en 8,449 acres, 1,392 personas, distribuidas entre 316 casas; en 1861, en la misma área de tierra, eran 1,473 personas para 249 casas.

6. Herefordshire

En este pequeño condado ha hecho más estragos que en ningún otro de Inglaterra el "espíritu de expulsión". En *Nadby, los cottages* abarrotados, compuestos la mayoría de dos dormitorios, pertenecen en gran parte a los colonos. Estos los alquilan sin dificultad por 3 o 4 libras esterlinas al año y pagan un salario semanal ¡de 9 chelines ¡

7. Huntingdonshire

Hartford contaba, en 1851, con 87 casas; poco después, eran destruidos, en esta pequeña parroquia de 1,720 acres, *10 cottages;* habitantes, en 1831, 452; en 1852, 832; en 1861, 341. Fueron visitados catorce *cots* con un dormitorio cada uno. En uno, un matrimonio con 3 hijos mayores, una hija adulta y 4 niños, total 10 personas; en otro, 3 personas adultas y 6 niños. Una de estas piezas, en la que dormían 8 personas, media 12 pies y 10 pulgadas de largo por 12 pies y 2 pulgadas de ancho y 6 pies y 9 pulgadas de alto; las dimensiones medias, sin descontar los salientes, arrojaban unos 130

pies cúbicos por persona. En los 14 dormitorios, 34 personas mayores y 33 niños. Estos *cottages* rara vez tienen su huertecillo, pero muchos de los inquilinos podían tomar en arriendo pequeñas parcelas de tierra, a razón de

10 ó 12 chelines por rood (1/4 de acre). Estos *allotments* quedan bastante alejados de las casas, carentes de retrete. Para hacer sus necesidades, las familias tienen que ir hasta estas parcelas de tierra, o, como aquí lo hacen y con perdón sea dicho, llenar con sus excrementos el cajón de un armario, y luego lo vacían, una vez lleno, allí donde su contenido puede ser útil. En el Japón, el ciclo de las condiciones de vida del hombre se desarrolla más limpiamente.

8. Lincolnshire.

Langtoft: En esta aldea, en la casa de Wright, habita un hombre con su mujer, su madre y 5

hijos; la casa tiene cocina delantera, fregadero y dormitorio sobre la cocina; la cocina y el dormitorio miden 12 pies y 2 pulgadas de largo por 9 pies y 5 pulgadas de ancho; en total, el área edificada es de 21 pies y 2 pulgadas de largo por 9 pies y 5 pulgadas de ancho. El dormitorio es un desván. Las paredes suben en forma de cono hasta el techo y en la pared del frente se abre un ventanuco. ¿Por qué vivía aquí? ¿Huerto? Extraordinariamente pequeño. ¿Alquiler? Muy alto, 1 chelín y 3 peniques a la semana. ¿Cercana la casa a su trabajo? No, a 6 millas de distancia, de modo que tenía que andar 12

millas para ir y volver, diariamente. Vivía allí porque era un *cot* que se alquilaba y. porque quería tener una casa para él solo, donde fuese, a cualquier precio y en cualesquiera condiciones. He aquí ahora la estadística de 12 casas en Langtoft, con 12 dormitorios para 38 adultos y 36 niños: 12 casas en Langtoft

Cas

Dormit

Adultos

Total

a

orios

Niños

moradores

N°

1

3 5

8

1.

N°

1

4 3

7

2.

N°

1

4 4

8

3.

N°

1

5 4

9

4.

N°

1

2 2

4

5.

N°

1

5 3

8

6.

N°

1

3 3

6

7.

N°

1

3 2

5

8.

N°

1

2 0

2

9.

N°

1

2 3

5

10.

N°

1

3 3

6

11.

N°

1

2 4

6

12.

9. Kent.

Kennington, poblado tristemente abarrotado hasta más no poder cuando se declaró la epidemia de difteria y el médico parroquial abrió una investigación oficial sobre la situación de los pobres de la parroquia. Se encontró con que en esta aldea, en la que había gran demanda de trabajo, se habían derruido diversos *cots,* sin que se hubiese construido ninguno nuevo. En uno de los distritos se alzaban 4 casas conocidas por el nombre de *birdcages,* de 4 piezas cada una, con las siguientes dimensiones en pies y pulgadas:

Cocina . . . . . 9.5 X 8, 11 X 6.6

Fregadero . . . . . 8.6 X 4, 6 X 6.6

Dormitorio . . . . . 8.5 X 5, 10 X 6.3

Dormitorio . . . . . 8.3 X 8, 4 X 6.3

10. Northamptonsbire

Brinworth, Ptckford y Floore: en estas aldeas, durante el invierno, vagan por las calles de 20 a 30 hombres sin trabajo. Los colonos no trabajan siempre a satisfacción las tierras y las huertas, y el terrateniente ha creído oportuno fundir en dos o tres todos sus contratos de arriendo. De ahí la escasez de trabajo. Mientras del lado de allá de la zanja la tierra clama por trabajo**,** del lado de acá los jornaleros esquilmados le lanzan miradas llenas de nostalgia. Febrilmente sobrecargados de trabajo en verano y medio muertos de hambre en invierno, no es extraño que estos braceros digan, en su dialecto, que “the parson and gentlefolks seem frit to death at them.”106

En Floore, caso de 4, 5 y 6 niños hacinados en un dormitorio de mínimas dimensiones: casos de 3 personas mayores con 5 niños, de un matrimonio, con su padre y 6 niños enfermos de escarlatina, etc.; en 2 casas con 2

dormitorios, 2 familias, compuestas por 8 y 9 personas mayores cada una.

11. Wiltshire.

Stratton: Visitadas 31 casas con un solo dormitorio; *Pentill*, en la misma parroquia: un cot, que paga de alquiler 1 chelín y 3 peniques a la semana, para 4 personas mayores y 4 niños, sin nada bueno, fuera de las cuatro paredes, hechas de piedra toscamente desbastadas desde el suelo hasta el techo, éste de paja podrida.

12. Worcestershire.

Aquí, la ruina de las casas no era tan aguda; sin embargo, de 1851 a 1861 el número de moradores por casa aumentó de 4.2 a 4.6 individuos.

Badsey: Aquí, muchos cots y huertecillos. Muchos colonos declaran que los cots son "a great nuisance here, because they bring the poor" ("un gran mal, porque atraen a los pobres"). Refiriéndose a la opinión de un hidalgo, según el cual "los pobres no salen por ello mejor parados; si se construyen 500 *cots* se van corno el pan bendito, pues cuantos más se construyen, más se necesitan" –según este caballero, las casas hacen brotar los moradores, que gravitan con la fuerza de las leyes naturales sobre los "medios de vivienda"–, observa el Dr. Hunter: "Estas pobres gentes tienen que venir de donde sea, y como en Badsey no se les ofrece ninguna atracción especial, socorros de beneficencia por ejemplo, forzosamente tiene que actuar sobre ellas la repulsión de lugares todavía más inhóspitos, arrastrándoles hacia allí. Si todos pudieran tener un *cot* y un pedacito de tierra en las proximidades de su lugar de trabajo, es indudable que nadie vendría a Badsey, donde por un puñado de tierra tienen que pagar el doble de lo que el colono paga por el suyo."

El *constante éxodo a las ciudades*, la *constante* "*sobra de brazos en el campo*", provocada por la *concentración de* arriendos, por la *transformación de las tierras de labor en pastos*, por la maquinaria, etc., y la *constante expulsión de la población campesina por la destrucción de cottages*, todo coincide y conduce al mismo fin. Cuanto más deshabitado está un distrito, mayor es su

"superpoblación relativa", mayor la presión que ésta ejerce sobre las posibilidades de trabajo, mayor el exceso absoluto de población campesina sobre las viviendas disponibles y mayores son, por tanto, en las aldeas, la *superpoblación local* y el hacinamiento pestilencial de hombres. La densidad de las vidas humanas apelotonadas en unas cuantas aldehuelas y villorrios diseminados es el reverso de la monstruosa ausencia de hombres en la faz del campo. La ininterrumpida "sobra de brazos" de los jornaleros del campo, pese a la disminución de su número y a la masa creciente de lo que producen, es la fuente de su pauperismo. Su pauperismo eventual es uno de los motivos de su éxodo y la fuente principal de su penuria de viviendas, que viene a vencer en ellos la última capacidad de resistencia, convirtiéndolos en verdaderos esclavos de sus terratenientes107 y colonos, con lo que el salario mínimo adquiere para ellos la firmeza de una ley natural. De otra parte, a pesar de su constante

"superpoblación relativa", el campo adolece, al mismo tiempo, de *escasez de población*. Este hecho

no se revela solamente con carácter local en los puntos en que el flujo de hombres hacia las ciudades, las minas, las construcciones de ferrocarriles, etc., se manifiesta con demasiada celeridad; se revela en todas partes, tanto en las épocas de cosechas como en la primavera y en el verano, en las muchas ocasiones en que la agricultura inglesa, muy minuciosa e intensiva, reclama brazos auxiliares. Hay siempre demasiados jornaleros del campo para las necesidades corrientes de la agricultura y pocos para las labores temporales o extraordinarias.108

Así se explica que en los documentos oficiales nos encontremos con quejas contradictorias y simultáneas de los mismos pueblos acerca de la escasez y de la sobra de trabajo. La escasez temporal o local de trabajo no hace subir los jornales, sino que arrastra a las mujeres y los niños a las labores del campo y hace bajar el límite mínimo de edad de los jornaleros. Y tan pronto como la explotación de las mujeres y los niños adquiere un margen considerable, se convierte, a su vez, en un nuevo resorte para la eliminación de jornaleros masculinos y adultos y para la reducción de los jornales. En la parte oriental de Inglaterra florece un espléndido fruto de este círculo vicioso: el llamado *sistema de cuadrillas* o grupos, sobre el cual hemos de insistir aquí

brevemente.109

El sistema de cuadrillas impera casi exclusivamente en Lincolnshire, Huntingdonshire, Cambridgeshire, Norfolk, Suffolk y Nottinghanishire; con carácter esporádico, se aplica también en los condados vecinos de Northhampton, Bedford y Rutland. Tomaremos como ejemplo *Lincolnshire.*

Gran parte de este condado es terreno nuevo, formado por antiguos pantanos c también, como en algunos otros de los condados citados más arriba, por terrenos arrancados al mar. La máquina de vapor ha hecho maravillas en la desecación de estas tierras. Terrenos que antes eran pantanos y dunas, son ahora mares espléndidos de trigo y rinden a sus propietarios las rentas más elevadas. Otro tanto acontece con las tierras aluviales creadas artificialmente, como en la isla de Axholme y en las otras parroquias situadas en la orilla del Trent. A medida que surgían los nuevos arriendos, no sólo no se construían nuevos *cottages,* sino que se derribaban los antiguos; la demanda de brazos se cubre con los habitantes de las aldeas abiertas, situadas a varias millas de distancia, a lo largo de las calzadas, que van culebreando a lo largo de las colinas. Allí habla ido a refugiarse años atrás la población, huyendo de las largas inundaciones invernales. Los obreros domiciliados en fincas de 400 a 1,000

acres (a éstos se da el nombre de "confined labourers") sólo se utilizan para las labores pesadas de carácter permanente, ejecutadas con ayuda de caballos; apenas hay un *cottage* por cada 100 acres (1

acre = 40.47 áreas o 1,584 yugadas prusianas). Un colono de Fenland, por ejemplo, declara ante la Comisión investigadora: "Mi arriendo abarca 320 acres, todo tierras de trigo. No hay en él ningún *cottage*. Uno de los obreros vive ahora en mi casa. Tengo a cuatro jornaleros de los que trabajan con los caballos, alojados en los alrededores. Las labores ligeras, que exigen muchos brazos, se ejecutan por medio de *cuadrillas*."110 La tierra exige muchas labores ligeras, tales como el sachar y el escardar, estercolar, limpiar el campo de piedras, etc. Estas labores las ejecutan cuadrillas o grupos organizados de jornaleros, residentes en las aldeas abiertas.

Las cuadrillas están formadas por 10 a 40 y hasta 50 personas: mujeres, jóvenes de ambos sexos (de 13 a 18 años), si bien no suelen admitirse

muchachos de 13 años para arriba, y niños también de ambos sexos (de 6 a 13 años). A la cabeza del grupo va el *gangmaster* o capataz, que es siempre un simple bracero y en la mayoría de los casos un tunante, vicioso, poco aplicado, borracho, pero dotado de cierto espíritu emprendedor y de *savoir faire.* Es el que se encarga de alistar a las gentes de su cuadrilla y de contratarlas con el colono, generalmente a destajo; su salario, por término medio no excede gran cosa del de un simple jornalero,111 depende casi por entero de la destreza con

que sepa sacar a su cuadrilla la mayor cantidad posible de trabajo en el menor tiempo. Los colonos han descubierto que las mujeres sólo trabajan bien bajo la dictadura de un hombre, y que, una vez lanzados, las mujeres y los niños –cosa que ya sabía Fourier– derrochan sus energías con verdadera furia; el bracero varón adulto es tan perverso, que se las arregla para administrar estas energías como mejor le conviene. El capataz se desplaza de unas fincas a otras y de este modo da trabajo a su cuadrilla durante seis u ocho meses al año. De aquí que su clientela tenga en él una salida mucho más rentable y segura para los brazos de las familias obreras que un patrono aislado, el cual no da trabajo a los niños más que en determinadas ocasiones. Esta circunstancia contribuye a consolidar su influencia, en las aldeas abiertas, hasta el punto de que los niños casi nunca pueden contratarse no siendo por medio de él. La explotación individual del trabajo infantil, aparte de las cuadrillas, es el negocio complementario de estas gentes.

Los "lados negros" de este sistema son el agobio de trabajo de los niños y de los jóvenes de ambos sexos, las marchas fatigosas, pues los jornaleros tienen que andar 5, 6 y hasta 7 millas para ir y otras tantas para volver de las fincas en que trabajan y, por último, la desmoralización de las

"cuadrillas". Aunque el capataz, al que en algunas comarcas llaman el "arreador" ("the driver") va armado de una vara larga, la emplea muy raras veces y las quejas acerca de malos tratos no abundan.

Este capataz es un *emperador democrá* tico o una especie de cazador de ratas. Necesita gozar de cierta popularidad entre sus súbditos, y los atrae por la fama de gitanería que florece bajo sus auspicios. Un grosero libertinaje, una alegre francachela y la más desvergonzada obscenidad prestan sus encantos a la cuadrilla. El capataz suele pagar a su gente en una taberna, y en

los días de paga es corriente verle volver al pueblo tambaleándose, sostenido a ambos lados por dos fornidas mozas, y detrás la cuadrilla de niños y mozalbetes, haciendo befa y entonando cantares obscenos. Por el camino de regreso, está a la orden del día lo que Fourier llama “fanerogamia”.112 Son frecuentísimos los casos de muchachas de trece y de catorce años embarazadas por mozalbetes de la misma edad. Las aldeas abiertas, donde se reclutan los contingentes de las cuadrillas, son verdaderas Sodomas y Gomorras 113

,

y en ellas se

registran el doble de hijos naturales que en el resto del reino. Qué puede esperarse, en materia de moralidad, de las mujeres casadas educadas de muchachas en esta escuela, ya lo hemos apuntado más arriba. Sus hijos, si el opio no los manda a la sepultura, se convierten en carne de cañón para las cuadrillas.

La cuadrilla, en su forma clásica, tal como acabamos de describirla, es la llamada cuadrilla pública, corriente o trashumante (public, common or tramping gang), pues existen, además, las *cuadrillas privadas* (private gangs). Estas se forman lo mismo que las públicas, pero no son tan numerosas y, en vez de estar capitaneadas por un capataz, trabajan bajo las órdenes de un criado viejo al que el amo no le encuentra empleo mejor. Aquí, no reina la misma gitaneria, pero, según todos los testimonios, los jornales y el trato de los niños son peores.

El sistema de cuadrillas, que se ha venido extendiendo considerablemente en estos últimos años, 114 no se ha creado, indudablemente, en interés de los capataces. Se ha creado para que se enriquezcan los grandes arrendatarios115 o los terratenientes.116 Desde el punto de vista del arrendatario, no cabe método más ingenioso para mantener a su personal obrero muy por debajo del nivel normal, teniendo siempre a mano los brazos complementarios para las labores complementarias, arrancando la mayor cantidad posible de trabajo con la menor suma posible de dinero117 y dejando

“sobrantes” a los jornaleros varones adultos. Después de lo que expusimos

más arriba, se comprende que, por una parte, se reconozca el paro más o menos extenso del bracero del campo, mientras que,

por otra parte, se declara *"necesario"* el sistema de cuadrillas, por la escasez de brazos de hombres y su emigración a las ciudades.118 Las tierras limpias de maleza y las malas hierbas humanas de Lincolnshire, etc., son los dos polos opuestos de la producción capitalista.119

f) Irlanda

Antes de poner fin a esta Sección, hemos de trasladarnos por un momento a Irlanda. Veamos, en primer lugar, los *hechos* que aquí interesan.

En 1841, la población de Irlanda ascendía a 8.222,664 personas; en 1851, baja a 6.623,985; en 1861, a 5 millones y medio, aproximadamente al nivel de 1801. El descenso de población comienza con el año de hambre de 1846; en menos de veinte años, Irlanda pierde más de 5/16 de su censo de población.120 La emigración total, desde mayo de 1851 hasta julio de 1865, asciende a 1.591,487

personas; durante los últimos cinco años, de 1861 a 1865, la cifra de emigrantes es de más de medio millón. Desde 1851 a 1861, el número de casas habitadas disminuye en 52,990. El número de fincas de 15 a 30 acres llevadas en arriendo crece, desde 1851 a 1861, en unas 61,000, el de las fincas de más de 30 acres en 109,000; en cambio, la *cifra total de arriendos* disminuye en 120,000, disminución que, por tanto, se debe exclusivamente a la desaparición de *arriendos inferiores a 15 acres*, o sea a *su centralización.*

El descenso de población llevó naturalmente aparejado, a grandes rasgos, una disminución de la masa de productos. Para nuestros fines, basta con que nos fijemos en los cinco años de 1861 a 1865, durante los cuales emigran más de medio millón de irlandeses, disminuyendo en más de 1/3 de millón la *cifra absoluta de habitantes* (véase cuadro A en la página siguiente).

Cuadro A

Censo de ganadería

Caballar

Vacuno

Cifra total

Descenso

Cifra total

Descenso

Aumento

619,811

3.606,374

614,232

5,993

3.471,688

138,316

602,894

11,338

3.254,890

216,798

579,978

22,916

3.144,231

110,695

562,158

17,820

3.262,294

118,063

547,867

14,291

3.493,414

231,120

Lanar

De cerda

Cifra total

Descenso

Aumento

Cifra total

Descenso

Aumento

3.542,080

1.271,072

3.556,050

13,970

1.102,024

169,030

3.456,132

99,918

1.154,324

52,282

3.308,204

147,982

1.067,458

86,866

3.366,941

58,737

1.058,480

8,978

3.688,742

321,801

1.299,893

241,413

Resultados del cuadro anterior:

Caballar Vacuno Lanar

De

cerda

Descenso absoluto

Descenso absoluto

Aumento absoluto

Aumento absoluto

72,358

116,626

146,608

28,819 121

Cuadro B

Aumento o descenso de la extensión de tierras destinadas a labor y a pastos o prados, en acres *Cereales Verduras*

Prados y

Lino

Total de Tierras

Y

alfalfa

Destinadas a

Hortaliz

agricultura y

a

ganadería

Año

—

—

+

—

+

—

+

—

+

1861

15,701 36,974

47,969 6,623

2,055

138,841

1862

72,734 74,785

7,724

63,922 92,431

1863

144,719 19,358

47,486

87,761

10,493

1864

122,437 2,317

68,970 50,159

28,218

1865

72,450

25,241

82,834

122,850 330,860

1861”5

428,041 107,984

19,271 81,873

Cuadro C

Aumento o disminución de la extensión de tierras cultivadas, producto por acre y producto total en 1865, comparado con 18641

Acres de

Aumento o

Aumento o

Producto por

tierra

disminución en

disminución en

Producto total

acre

cultivada

1865

1865

Product

Aumento o

o

disminución en

1864

1865 + — 1864

1865 + — 1864

1865

1865

+ –

cwt. cwt. cwt. cwt. grs. grs. grs. grs.

Trigo

276.4 266.9

-

9.494

13.3 13.0 -

0.3 875.7

826.7

- 48.99

83

89

82

83

9

Avena 1.814 1.745,

– 69,65

12.1 12.3 0.2 –

7826,

7659,

– 166,6

,886

228

8

332

727

05

Cebada 172,7 177,1

4,402

–

15.9 14.9 –

1.0 761,9

732,0

– 29,89

00

02

09

17

2

Otra

8,894 10,09

1,197

–

16.4 14.8 –

1.6 15,16

13,98

– 1,171

cebada

1

0

9

Centen

8.5

10.4

11.9

–

12,68

18,63

5,684 –

o

0

4

tons. tons. tons. tons. tons. tons. tons. tons.

Patatas 1.039 1.066,

26,53

– 4.1 3.6 – 0.5 4.312,

3.865,

– 446,3

,724

260

6

388

990

98

Nabos 337,3 334,2

– 3,143

10.3

9.9

– 0.4

3.467,

3.301,

– 165,9

55

12

659

683

76

Acelga 14,07 14,83

316 –

10.5 13.3 2.8 –

147,2

191,9

44,65

–

3

9

84

37

3

Berzas 31,82 33,62

1,801

– 9.3 10.4

1.1 – 297,3

350,2

52,87

–

1

2

75

52

7

Lino 301,6 251,4

– 50,26

34.2* 25.2* –

9.0* 64,50

39,56

– 24,94

93

33

0

6

1

5

Heno 1.609 1.678,

68,92

– 1.6 1.8 0.2 – 2.607,

3.068,

461,5

–

,569

493

4

153

707

54

1. Estos datos fueron tomados de los materiales de la *Agricultural Statistics Ireland. General Abstracts*, Dublín, años 1860 ss. y *Agricultural Statistics Ireland. Tables showing the Estimated Average produce*, etc.

Dublín, 1866. Como se sabe, estas estadísticas tienen carácter oficial y son

presentadas todos los años al parlamento.

Adición a la 2da. edición. Las estadísticas oficiales arrojan, para el año 1872, una disminución en el área cultivada, que es, comparada con la de 1871, de 134.915 acres. Se advierte un "aumento" en los cultivos de hortalizas y verduras, nabos, acelgas, etc., y una "disminución" en el área de los cultivos siguientes: trigo 16.000 acres; avena 14.000 acres; cebada y centeno 4.000 acres; patatas 66.632 acres; lino 34.667 acres y prados, alfalfa, algarrobas y nabinas, 30.000. En el área de cultivo dedicada al trigo se manifiesta, en los últimos cinco años, la siguiente escala descendente: 1868, 285.000 acres; 1869, 280.000 acres; 1870, 259.000 acres; 1871, 244.000; 1872, 2288.000. En 1872 registramos, en números redondos, por lo que a la ganadería se refiere, una disminución de 2.600 cabezas de ganado caballar, 80.000 de vacuno, 68.600 de lanar y 236 de cerda.

* Stones de 14 libras.

Detengámonos ahora en la agricultura, que suministra los medios de vida para el ganado y para el hombre. En el cuadro que figura a continuación se registra el descenso o el aumento de la producción en cada año, con referencia al inmediatamente anterior. Entre los *cereales* se incluyen el trigo, la avena. la cebada, el centeno, las alubias y los guisantes; entre las *verduras y hortalizas*, las patatas, los nabos, la remolacha, las acelgas, las zanahorias, las berzas y coliflor, las espinacas, etc.

En 1865, se incorporan a la rúbrica de “prados” 127,470 acres, lo cual se debe principalmente a que disminuye en 101,543 acres la extensión de tierras clasificadas como “tierras yermas *estériles y bog* (turberas)”. Si comparamos el año 1865 con el de 1864, vemos que la *cosecha de cereales disminuye* en 246,667 quarters: 48,999 de trigo, 166,605 de avena, 29,892 de cebada, etc.; *disminución de la cosecha de patatas, a pesar de haber aumentado en 1865 el área de este cultivo*, 446,398 toneladas, etc. (véase cuadro C).

Pasemos ahora del movimiento de la población y de la producción agrícola de Irlanda al *movimiento de la bolsa* de sus terratenientes, grandes arrendatarios y capitalistas industriales. Este movimiento se refleja en las oscilaciones del *impuesto sobre la renta*. Para comprender el cuadro D, importa saber que la *rúbrica D* (*beneficios*, con exclusión de los obtenidos

por los colonos) engloba

también los llamados beneficios “profesionales”, es decir, las rentas de los abogados, médicos, etc.; las rúbricas C y E, que no incluimos en nuestro cuadro, se refieren a los sueldos de los funcionarios, oficiales del ejército, pensionistas, acreedores de la deuda pública, etc.

Cuadro D

Ingresos que tributan por el impuesto sobre la renta, en libras esterlinas 122

Rúbrica A: rentas del suelo; rúbrica B: beneficios de colonos; rúbrica D: beneficios industriales; A–E: total de rentas.

Rúbrica

1860

1861

1862

1863

1864

1865

A

13.893,829 13.003,534

13.398,938

13.494,091

13.470,700

13.801,616

B

2.764,387

2.773,644

2.937,899

2.938,823

2.930,874

2.946,072

C

4.891,652

4.836,203

4.858,800

4.846,497

4.546,147

4.830,199

A–E

22.962,885 22.998,394 23.597,57 23.638,631 23.236,298 23.930,340

El aumento de las rentas englobadas bajo la rúbrica D sólo representa, desde 1853 a 1864, un promedio anual del 0.93 mientras que en la Gran Bretaña asciende, durante el mismo periodo, a 4.58.

El cuadro siguiente se refiere a la *distribución de los beneficios* (con *exclusión* de los percibidos por los *colonos*) en los años de 1864 y 1865.

Cuadro E

Rúbrica D: rentas por beneficios (superiores *a 60* libras esterlinas) en Irlanda.123

1864 1865

Libras

A distribuir

Libras

A distribuir

esterlinas

entre

esterlinas

entre

personas

personas

Total rentas en el año

4.386,610

17,467

4.669,979

18,081

Rentas anuales superiores a 60 e inferiores a

238,626

5,015

222,575

4,703

100 libras esterlinas

Del total de rentas anuales

1.979,066

11,321

2.028,471

12,184

Resto del total rentas anuales

2.150,818

1,131

2.418,933

1,194

1.083,906

910

1.097,937

1,044

1.066,912

121

1.320,996

186

Descompuestas así

430,535

105

584,458

122

646,377

26

736,448

28

262,610

3

264,528

3

Inglaterra, país de producción capitalista desarrollada y predominantemente industrial habría

quedado exangüe si la hubieran sometido a una sangría como la que ha sufrido la población irlandesa.

En la actualidad, Irlanda no es más que un distrito agrícola de Inglaterra, separado de ésta por un ancho canal, y que le suministra trigo, lana, ganado, y reclutas para su ejército.

La despoblación ha dejado baldías muchas tierras, mermando considerablemente la

producción agrícola,124 y, a pesar de haber dilatado el área destinada a la ganadería, en algunas ramas de ésta se registra un descenso absoluto, y en otras un progreso perceptible e interrumpido por constantes retrocesos**.** Sin embargo**,** con el descenso de la masa de población, las rentas del suelo y los beneficios de los colonos aumentan continuamente, aunque los últimos de un modo menos constante que las primeras. La razón de esto se alcanza fácilmente**.** De una parte**,** al concentrarse las tierras

arrendadas y transformarse muchas tierras de labor en terrenos de pastos, se convierte en *producto excedente* una parte mayor del *producto total.* El producto excedente aumenta a pesar de disminuir el producto total, de que aquél es una fracción. De otra parte, el valor en dinero de este producto

excedente aumenta todavía más de prisa que su masa, gracias al alza experimentada por los precios de la carne, la lana, etc., en el mercado inglés, durante estos últimos veinte, y sobre todo durante los últimos diez años**.**

Los pequeños medios de producción, que el propio productor utiliza como medios de trabajo y de vida, sin explotarlos mediante la absorción de trabajo ajeno, no constituyen *capital,* como tampoco constituye *mercancía* el producto consumido por el mismo productor. Y aunque disminuyese la masa de población, y con ella la masa de los *medios de producción* aplicados en la agricultura, aumento la masa de *capital* empleado en ella, al convertirse en capital una parte de los medios de producción desperdigados antes en poder de los productores.

El capital global de Irlanda invertido al margen de la agricultura, en la industria y en el comercio, fue acumulándose, durante los dos últimos decenios, lentamente y bajo constantes fluctuaciones. En cambio, se desarrollo con gran celeridad la concentración de los elementos individuales que lo integraban. Finalmente, por insignificante que fuese su desarrollo *absoluto, relativamente,* es decir, en proporción al censo de población decreciente, aumentado.

Vemos, pues, desarrollarse ante nuestros mismos ojos, en gran escala, el

proceso más hermoso que la economía ortodoxa podía apetecer para demostrar su dogma de que la miseria proviene de la superpoblación absoluta y de que el equilibrio se restablece mediante la despoblación. Estamos ante un experimento harto más importante que el de aquella peste de mediados del siglo XIV , tan ensalzada por los malthusianos. Diremos de pasada que si era ya algo escolásticamente simplista

querer aplicar al régimen de producción y al correspondiente régimen de población del siglo XIX la pauta del siglo XIV , este simplismo no echaba de ver, además, que, si del lado de acá del Canal, en Inglaterra, aquella peste que diezmó a la población liberó y enriqueció a los campesinos, del lado de allá, en Francia, trajo consigo una mayor esclavitud y una miseria redoblada.125

En 1846, el hambre azotó en Irlanda a más de un millón de hombres, pero todos pobres diablos. Este azote no afectó en lo más mínimo a la riqueza del país. El éxodo que le siguió durante veinte años y que todavía hoy va en aumento, no diezmó, como hizo por ejemplo la Guerra de los Treinta años, los medios de producción a la par que los hombres arrastrados por él. El genio irlandés inventó un método completamente original para lanzar a un pueblo esquilmado, como por ensalmo, a una distancia de miles de millas del escenario de su miseria. Los emigrantes trasplantados a los

Estados Unidos remiten todos los años a casa cantidades de dinero para pagar el pasaje a los demás miembros de la familia. Cada tropel que emigra arrastra, al año siguiente, a otro tropel de compatriotas. Y así, en vez de costarle dinero a Irlanda, la emigración se convierte en una de las ramas más rentables de su industria de exportación. Y es, finalmente, un proceso sistemático, que no se limita a abrir un boquete en la masa del pueblo, sino que extrae de ella todos los años más hombres que los que repone la procreación, con lo cual en el nivel absoluto de la población desciende de año en año.126

¿Cuáles fueron las consecuencias de esto para los que se quedaron en el país, para los obreros irlandeses curados del mal de la superpoblación? Se ha conseguido con ello que la superpoblación *relativa* sea hoy tan grande como antes de 1846. que los jornales continúen siendo tan bajos, que la angustiosa escasez de trabajo haya aumentado y que la miseria en el campo esté gestando una nueva crisis. Las causas de esto son bien sencillas. La

revolución de los métodos agrícolas avanzó al mismo paso que la emigración. La producción de *superpoblación relativa* ganó la delantera a la *despoblación absoluta*. Sí nos fijamos en el cuadro C. veremos que la transformación de tierras de labor en terrenos de pastos tiene que traducirse aquí en consecuencias todavía más agudas que en Inglaterra. Aquí, a la par con la ganadería, aumenta el cultivo de hortalizas y legumbres; allí, disminuye. Mientras que grandes masas de antiguas tierras de labor quedan yermas o se convierten en praderías permanentes, gran parte de los antiguos terrenos baldíos y de las antiguas turberas sirven para la expansión de la ganadería. Los pequeños y medianos colonos –entre los que incluyo los que no llevan en arriendo más de 100 acres– siguen representando, aproximadamente, 8/10 de la cifra total.127 Sobre ellos actúa progresivamente, en grado mucho más intensivo que antes, la concurrencia de la agricultura explotada por métodos capitalistas, y esto hace que pasen constantemente a engrosar la clase de los asalariados.

La única gran industria de Irlanda, la de cordelería, reclama un contingente relativamente pequeño de hombres adultos, y a pesar de lo que se ha extendido desde el encarecimiento del algodón, esta industria sólo da trabajo a un contingente relativamente insignificante, en su propia esfera, por efecto de sus incesantes oscilaciones, una superpoblación relativa, aunque crezca en términos absolutos la masa de hombres absorbida por ella. La miseria de la masa campesina es el pedestal sobre el que se alzan gigantescas fábricas de camisas, etc., con un ejército de obreros que se extiende, en su mayoría, por todo el campo. Aquí volvemos a encontrarnos con el sistema del trabajo a domicilio, estudiado más arriba, con sus dos resortes metódicos para la producción de “brazos sobrantes”, a saber: salarios bajos y jornadas largas. Finalmente, aunque la despoblación no acarrea aquí consecuencias tan desastrosas como en un país de producción capitalista desarrollada, no deja de repercutir constantemente en el mercado interior. La brecha que abre la emigración, no sólo comprime la demanda local de trabajo, sino que merma también los ingresos de los pequeños tenderos, de los artesanos y de los modestos industriales en general. De aquí el descenso que se advierte en el cuadro E (p. 597), en las rentas de 60 a 100 libras esterlinas.

En los informes de Los inspectores de la beneficencia irlandesa (1870) 128 tenemos una exposición elocuente de la situación en que se hallan los

jornaleros del campo de Irlanda.

Funcionarios de un gobierno que sólo se sostiene por la fuerza de las bayonetas y apelando al estado de guerra, unas veces franco y otras encubierto, estos inspectores tienen que rodear sus informes de todas esas cautelas de lenguaje que sus colegas ingleses desprecian, pero, con todo, no permiten a su gobierno hacerse ilusiones. Según ellos, el tipo de jornales que se abonan en el campo y que es todavía muy bajo, ha experimentado, sin embargo, en los últimos veinte años, una subida del 50 al 60

por ciento, siendo en la actualidad, por término medio, de 6 a 9 chelines a la semana. Pero, detrás de esta aparente alza, se esconde un descenso real de los salarios, pues la subida no compensa siquiera el alza de precios de los artículos de primera necesidad durante ese mismo periodo; lo prueba el siguiente extracto, sacado de los cálculos ofíciales de un asilo irlandés:

Promedio semanal de los gastos de manutención por persona

Año

Alimento

Vestido

Total

29 sept.1848 a

1 ch. 3 ¼ p.

0 ch. 3 p.

1 ch. 6 ¼ p.

29 sept. 1849

29 sept. 1868 a

2 ch. 7 ¼ p.

0 ch. 6 p.

3 ch. 1 ¼ p.

29 sept. 1869

Como vemos, el precio de los artículos de comer de primera necesidad casi se duplica, durante este periodo, y el de los artículos de vestir sube exactamente al doble.

Pero, aun prescindiendo de esta desproporción y limitándonos a comparar los tipos de salarios expresados en dinero, no llegaríamos, ni con mucho, a un resultado satisfactorio. Antes de la epidemia de hambre, la gran masa de los jornales, en el campo, se abonaban en especie; sólo una parte pequeñísima se hacía efectiva en dinero; hoy, lo normal es el pago en metálico. Ya de este solo hecho desprende que, cualesquiera que fuesen las oscilaciones del salario real, su nivel en dinero tenía necesariamente que subir. “Antes de la epidemia de hambre, el jornalero del campo poseía un pedacito de tierra, en el que sembraba patatas y criaba cerdos y gallinas. Hoy, no sólo tiene que comprar todo lo que necesita para vivir. sino que además, ha perdido todo lo que antes ingresaba por la venta de los; cerdos, las gallinas y los huevos.”129 En realidad, antes los jornaleros del campo se confundían con los pequeños arrendatarios y formaban casi siempre la retaguardia de los grandes y medianos arriendos, en los que tenían siempre, trabajo. Es después de la catástrofe de 1846 cuando comienzan a aparecer como un fragmento de la clase de los simples braceros, como un sector social aparte, unido ya a sus patronos por el único vínculo del jornal en dinero.

Sabemos ya cuál era el estado de sus viviendas en 1846. De entonces para acá no ha hecho más que empeorar. Una parte de los jornaleros, que, sin embargo, disminuye de día en día, sigue viviendo en las tierras de los arrendatarios, hacinados en chozas, cuyos horrores superan con mucho a los que veíamos desfilar a este respecto en los distritos agrícolas ingleses. Esto que decimos puede aplicarse a todas las zonas, con excepción de algunas comarcas del Ulster; en el Sur, a los condados de Cork, Limerick, Kilkenny, etc.; en el Este, a Wicklock, Wexford, etc.; en el Centro, a Kíng,s y Queen's County, Dublin, etc.; en el Norte, a Down, Antrim, Tyrone, etc.; en el Oeste, a Slígo, Roscommon, Mayo, GaIway, etc. “Es - exclama uno de los

inspectores”- una vergüenza para la religión y la civilización de este país.”130 Para hacer más grata a los braceros la habitabilidad de sus cuevas, se les confisca sistemáticamente el pedacito de tierra anexo a ellas desde tiempo inmemorial.

“La conciencia de esta especie de proscripción a que los lanzan el terrateniente y sus administradores despierta en los braceros los naturales sentimientos de hostilidad y de odio contra quienes los tratan como a una raza de parías.”131

El primer acto de la revolución agraria, realizado en gran escala y como si obedeciese a una consigna dada desde arriba, fue derruir las chozas levantadas en las tierras de labor. Esta medida obligó a muchos jornaleros a buscar refugio en aldeas y ciudades. Aquí, se les arrojó, como a la hez de la sociedad, a desvanes, tabucos y sótanos y en los recovecos de los peores suburbios. Millares de familias irlandesas, que, hasta según testimonios de ingleses llenos de prejuicios nacionales, se distinguían por su especial apego al hogar, por su despreocupada alegría y por la pureza de sus costumbres domésticas, viéronse de pronto desarraigadas de su medio y trasplantadas a los semilleros del vicio. Los hombres tienen que pedir ahora trabajo a los colonos de la vecindad y sólo lo obtienen por días, es decir, en la más precaria de las formas del salario; además, “vense obligados a recorrer a pie grandes distancias para ir y volver hasta las tierras en que trabajan, muchas veces mojados como las ratas y expuestos a otros rigores, fuentes de fatigas, de enfermedades y, por tanto, de penuría”.132

“Las ciudades tenían que recibir, año tras año, lo que se reputaba como un exceso de obreros en los distritos agrícolas”,133 y luego; todavía se extrañan “de que en las ciudades y en las aldeas haya exceso, y en el campo falta de brazos!”134 En realidad, esta escasez de brazos sólo se percibe “en las épocas en que las faenas del campo apremian, en la primavera y en otoño, mientras que durante el resto del año quedan muchisimos brazos ocíosos”;135 “después de la cosecha, desde octubre hasta la primavera, apenas hay trabajo para ellos”136 y, aun durante las épocas de trabajo, “pierden no pocas veces días enteros y se hallan expuestos a sufrir interrupciones de trabajo de todas clases”.137

Estas consecuencias de la revolución agrícola, es decir, de la transformación

de las tierras de labor en terrenos de pastos, del empleo de maquinaria, del rigurosísimo ahorro de trabajo, etc., se ven agudizadas todavía más por esos terratenientes modelo que, en vez de ir a gastarse alegremente sus rentas al extranjero, condescienden a instalarse a vivir en sus dominios irlandeses. Para que la ley de la oferta y la demanda no se sienta lesionada, estos caballeros cubren “ahora casi toda su demanda de trabajo con sus pequeños arrendatarios, quienes de este modo se ven obligados a matarse trabajando para sus terratenientes por un jornal, generalmente más reducido que el de los simples braceros, sin tener en cuenta las incomodidades y las pérdidas que para ellos supone el tener que abandonar sus propias tierras en las épocas de siembra o de recolección”.138

La inseguridad e irregularidad del trabajo, la frecuente repetición y larga duración de sus interrupciones, síntomas todos de la existencia de una superpoblación relativa, figuran en los informes de los inspectores de beneficencia como otras tantas quejas del proletariado agrícola irlandés.

Se recordará que el proletariado rural inglés nos mostraba también fenómenos semejantes. La diferencia está en que en Inglaterra, país industrial, la reserva fabril se recluta en el campo, mientras que en. Irlanda, país agrícola, la reserva rural se recluta en las ciudades, refugio de los campesinos arrojados del terruño. Allí, los brazos sobrantes de la agricultura se convierten en obreros fabriles; aquí, los asalariados urbanos, siguen siendo obreros agrícolas y se ven constantemente empujados de nuevo al campo en busca de trabajo.

Los informes oficiales resumen en los términos siguientes la situación material de los jornaleros del campo: “Aunque viven con la mayor frugalidad, su jornal apenas alcanza para costear la casa y la comida del jornalero y de los suyos; para poder comprarse ropa, necesitan contar con otros ingresos... La atmósfera de sus viviendas, unida a otras privaciones, expone a esta clase, de un modo especialísimo, a los estragos del tifus y de la tuberculosis.”139 No es, pues, extraño que, según testimonio unánime de los informadores, cunda en las filas de esta clase un sombrío descontento ante

su situación, que sientan la nostalgia del pasado, aborrezcan el presente y desesperen del porvenir,

“dejándose ganar por las ideas lamentables de los demagogos” y no teniendo más obsesión que una: emigrar a Norteamérica.¡He ahí el país maravilloso en que la gran panacea malthusiana, la despoblación, ha transformado a la verde Erin!

Para conocer la vida placentera que llevan los obreros manufactureros de Irlanda, baste un ejemplo:

“En mi reciente viaje de inspección al norte de Irlanda –dice el inspector fabril inglés Robert Baker–, me impresionó el esfuerzo hecho por un obrero irlandés calificado para dar una educación a sus hijos, a pesar de su gran penuria. Citaré literalmente su declaración, tal y como la recogí de sus labios. En prueba de que se trata de un obrero *diestro*, baste decir que se le emplea en la fabricación de artículos para el mercado de Manchester. *Johnson*: Soy *beetler* y trabajo desde las 6 de la mañana hasta las 11 de la noche, de lunes a viernes; los sábados, terminamos hacía las 6 de la tarde y nos quedan 3 horas para comer y descansar. Por este trabajo gano 10 chelines y 6 peniques a la semana; mi mujer trabaja también y gana 5 chelines semanales. Tengo 5 hijos. La hija mayor, que tiene doce años, cuida de la casa. Es nuestra cocinera y la única ayuda que tenemos. Prepara a los hermanitos menores para mandarlos a la escuela. Mi mujer se levanta cuando yo y salimos de casa juntos. Una muchacha que pasa por delante de mi casa todas las mañanas, me despierta a las 5 y media. No comemos nada antes de entrar a trabajar. Mi hija mayor, con sus doce años, cuida de los pequeños todo el día. Nos desayunamos a las 8, volviendo para ello a casa. Tenemos té una vez a la semana; los demás días, una papilla (stirabout) que unas veces es de avena y otras veces de harina de maíz, lo que podemos conseguir. En invierno, añadimos a la harina de maíz un poco de agua y azúcar. En verano, recogemos algunas patatas, que sembramos en un pedacito de tierra; cuando se acaban, volvemos a la papilla. Y así un día y otro, domingos y días de semana, todo el año. Por las noches, al terminar la faena, me siento siempre fatigadísimo. Como extraordinario, comemos a veces un bocado de carne, pero muy de tarde en tarde. Mandamos a tres niños a la escuela, por la que tenemos que pagar un penique por cada uno a la semana. Por alquiler de casa pagamos 9 peniques semanales; la turba y el fuego nos cuestan, cuando menos un chelín y 6 peniques cada dos semanas.”140 ¡Ahí tenéis los salarios de Irlanda, ahí tenéis la vida de un obrero irlandés!

La miseria de Irlanda vuelve a ser tema diario en Inglaterra. A fines de 1866 y comienzos de 1867, uno de los magnates del campo irlandés, Lord Dufferín, se debatía en el *Times* buscando la solución del problema. “¡Qué magnanimidad, la de este gran señor!”

Repasando el cuadro E, vemos que, mientras en 1864, de los 4.368,610 libras esterlinas de beneficios totales, entre 3 artistas de la plusvalía se embolsaban 262,610 libras esterlinas, en 1865

estos 3 virtuosos de la “abstinencia” se embolsan ya 274,448, de los 4.669,979 a que asciende el total de beneficios; en 1864, tenemos a 26 artistas de la plusvalía con 646,377 libras esterlinas, en 1865 son 28 a distribuirse 736,448; en 1864, 121 artistas de la plusvalía se reparten 1.066,912 libras esterlinas, en 1865 el botín es de 1.320,996 para 186; en 1864, 1,131 artistas de la plusvalía se apropian 2.150,818 libras esterlinas, casi la mitad del total de beneficios anuales, en 1865 son 1,194 caballeros de estos a repartirse 2.418,933, es decir, más de la mitad de la suma global. Ahora bien; la parte del león que devora todos los años un puñado cada vez más pequeño de magnates terratenientes de Inglaterra, Escocia e Irlanda, en este botín de la renta nacional, es tan monstruosa, que la prudencia de los gobernantes ingleses ha juzgado oportuno no publicar, por lo que se refiere a la distribución de la

renta de la tierra, los mismos materiales estadísticos que se dan a conocer respecto al reparto de *los beneficios.* Uno de estos magnates agrarios es Lord Dufferin. Pensar que los rollos de rentas y los beneficios pueden ser nunca “excesivos” o que su plétora se halla relacionada de algún modo con la plétora de la miseria de las masas del pueblo es, naturalmente, una creencia tan “malsana”(unsound) como “poco respetable”. El se atiene a los hechos. Y el hecho es, que a medida que disminuye el censo irlandés de población crecen los rollos de rentas de Irlanda, que la despoblación “beneficia” a los terratenientes, y, por tanto, a la tierra, y, por tanto, al pueblo, que no es más que un accesorio de aquélla. El lord entiende que Irlanda tiene aún exceso de población y que la corriente emigratoria fluye todavía con demasiada lentitud. Para ser completamente feliz, Irlanda debería sacrificar todavía, por lo menos, a un tercio de millón de proletarios. Y no se crea que este lord, hombre además aficionado a la poesía, es un médico de la escuela de

Sangrado, aquel personaje que, cuando el enfermo no experimentaba mejoría, le recetaba una sangría, y volvía a sangrarle hasta que el paciente perdía, con la última gota de sangre, la enfermedad. Lord Dufferín exige una nueva sangría de un tercio de millón, y no la de dos millones que es, aproximadamente, sin cuyo desagüe no podrá implantarse en Erin el paraíso terrenal. La prueba es fácil de aportar.

Número y extensión de los arriendos en Irlanda en 1864

1

2

3

4

Arriendos no superiores

Arriendos superiores a

Arriendos superiores a 5

Arriendos superiores a

A 1 acre

1 acre e inferiores a 5

Acres e inferiores a 15

15 acres e inferiores a

30

Número Acres

Número Acres

Número Acres

Número

Acres

48,653

25,394

82,037

288,916

176,368

1.836,310

136,578

3.051,343

5

6

7

8

Arriendo *s* superiores a

Arriendos superiores a

Arriendos superiores a

Superficie total

30

50

100 acres

Acres e inferiores a 50

Acres e inferiores a 100

Número

Acres

Número

Acres

Número

Acres

Acres

71,961

2.906,274

54,247 3.983,880

31,927

8.227,807

20.319,924 141

En los años de 1851 a 1861, la centralización destruyó principalmente los arriendos de las tres primeras categorías, los de 1 a 15 acres de cabida. Eran éstos los primeros que debían desaparecer.

Esto dio como resultado 307,058 colonos “sobrantes”, lo que, asignando a la

familia una cifra media, muy baja, de 4 individuos, hace un total de 1.228,232 personas. Partiendo del supuesto extravagante de que la cuarta parte de esta cifra vuelve a ser absorbida después de hecha la revolución agraria, quedan como pasto de emigración 921,174 personas. Los arriendos de las categorías 4, 5 y 6, desde 15

hasta 100 acres, son, como se sabe desde hace mucho tiempo en Inglaterra, demasiado pequeños para el cultivo capitalista de cereales, y para pasto de ovejas magnitudes insignificantes. Arrancando de los mismos supuestos que arriba, tenemos pues, otras 788,761 personas listas para emigrar. Suma total:

1.709,532. Y, *comme l'appétit vient en mangeant*(136), los ojos del gran rentista no tardarán en descubrir que, con 3 millones y medio de habitantes, Irlanda sigue siendo un país miserable, y lo sigue siendo por *estar demasiado poblada*, razón por la cual el proceso de despoblación debe seguir su curso, para que este país pueda cumplir su verdadera misión: la de servir de pradera y de pastizal para los ganados ingleses. 142

Este lucrativo método tiene también, como todo lo bueno en este mundo, sus inconvenientes.

Con la acumulación de rentas en Irlanda progresa la acumulación de irlandeses en Norteamérica. El irlandés, desalojado de su tierra por las ovejas y los bueyes, reaparece al otro lado del Océano convertido en *feniano*.143 Y frente a la vieja reina de los mares se alza, amenazadora y cada día más temible, la joven república gigantesca:

Acerba fata Romanos agunt

scelusque fraternae necis.144

Producto

Acres de tierra

Aumento o

Producto por acre

Aumento o

Producto total

cultivada

disminución en 1865

disminución en 1865

11864

11865 ++ — 11864

11865 ++ — –1864

11865 Aumento o

disminución en 1865

+ –

cwt.

cwt.

cwt.

cwt.

grs.

grs.

grs.

grs.

trigo

276.48

266.989 -

9.494 13.3

13.0

-

0.3

875.782 826.783 -

48.999

3

avena 1.814,8

1.745,22

–

69,658

12.1 12.3 0.2 –

7826,33

7659,72

– 166,605

86

8

2

7

cebada 172,70

177,102 4,402 –

15.9

14.9

–

1.0

761,909 732,017 –

29,892

0

otra

8,894 10,091 1,197 –

16.4 14.8 –

1.6

15,160 13,989 –

1,171

cebada

centeno

8.5

10.4

11.9

–

12,680

18,634

5,684

–

tons.

tons.

tons.

tons. tons. tons. tons. tons.

Patatas 1.039,7

1.066,26

26,536

– 4.1 3.6 – 0.5 4.312,38

3.865,99

– 446,398

24

0

8

0

Nabos 337,35

334,212

– 3,143

10.3

9.9

– 0.4

3.467,65

3.301,68

– 165,976

5

9

3

Acelga

14,073

14,839

316 –

10.5 13.3 2.8 –

147,284

191,937

44,653

–

Berzas

31,821

33,622

1,801

– 9.3 10.4

1.1 – 297,375

350,252

52,877

–

Lino 301,69

251,433

–

50,260 34.2* 25.2* –

9.0*

64,506 39,561 –

24,945

3

Heno 1.609,5

1.678,49

68,924

– 1.6 1.8 0.2 – 2.607,15

3.068,70

461,554 –

69

3

3

7

2. Estos datos fueron tomados de los materiales de la *Agricultural Statistics Ireland. General Abstracts*, Dublín, años 1860 ss. y *Agricultural Statistics Ireland. Tables showing the Estimated Average produce*, etc. Dublín, 1866. Como se sabe, estas estadísticas tienen carácter oficial y son presentadas todos los años al parlamento.

Adición a la 2da. edición. Las estadísticas oficiales arrojan, para el año 1872, una disminución en el área cultivada, que es, comparada con la de 1871, de 134.915 acres. Se advierte un "aumento" en los cultivos de hortalizas y verduras, nabos, acelgas, etc., y una "disminución" en el área de los cultivos siguientes: trigo 16.000 acres; avena 14.000 acres; cebada y centeno 4.000 acres; patatas 66.632 acres; lino 34.667 acres y prados, alfalfa, algarrobas y nabinas, 30.000. En el área de cultivo dedicada al trigo se manifiesta, en los últimos cinco años, la siguiente escala descendente: 1868, 285.000 acres; 1869, 280.000 acres; 1870, 259.000 acres; 1871, 244.000; 1872, 2288.000. En 1872 registramos, en números redondos, por lo que a la ganadería se refiere, una disminución de 2.600 cabezas de ganado caballar, 80.000 de vacuno, 68.600 de lanar y 236 de cerda.

* Stones de 14 libras.

NOTAS DE PIE CAPITULO XXIII

1 Carlos Marx. Trabajo asalariado y capital: "Suponiendo que se oprima por igual a las masas, un país será tanto más rico cuanto más proletarios tenga." (Collins, L'Economie Politique, Source des Révolutions et des Utopies pretendues Socialistes(124), París, 1857, t. III, p. 331). Desde el punto de vista económico, sólo puede llamarse "proletario" al obrero asalariado que produce y valoriza "capital", viéndose lanzado al arroyo tan pronto como ya no le sirve de nada a Monsieur Capital, que es el nombre que M. Pecqueur da a este personaje. "El proletario enfermizo de la selva virgen" no es más que una bonita fantasía de Roscher. El morador de la selva virgen es propietario de la selva, en la que vive con el mismo desembarazo que el orangután, corno en su propia casa. No tiene, por tanto, nada de proletario. Lo sería si la selva virgen le explotase a él, en vez de explotarla él a ella Y por lo que toca a su estado de salud, no creernos que ésta pueda compararse, no digamos con la del proletario moderno, sino ni siquiera con la del "respetable caballero" sifilítico y escrofuloso de nuestros días. Claro está que Herr Wilhelm Roscher llama tal vez selva virgen a los nobles bosques de Lüneburg.

2 "As the Labourers make men rich, so the more Labourers, there will be the more rich men... the Labour of the Poor being the Mines of the Rich.(John Bellers, *Proposals for raising*, etc., p, 2.)

3 B. de Mandeville, *The Fable of the Bees*, 5ª ed., Londres, 1728, Observaciones, pp. 213, 328. "Una vida frugal y un trabajo constante son, para los *pobres*, la senda de la dicha material [entendiendo por dicha trabajar el mayor número posible de horas y comer lo menos que se pueda] y el camino de la *riqueza para el estado* [es decir, para los terratenientes, los capitalistas y sus dignatarios y agentes políticos]." (*An Essay of Trade and Commerce*, Londres, 1770. p. 54.) 4 Eden hubiera debido preguntarse de quién son hijas, a su vez, estas "instituciones burguesas". Colocándose en el punto de vista de las ilusiones *jurídicas*, dicho autor, no ve en las leyes el producto de las condiciones materiales de producción, sino que considera, por el contrario, el régimen de producción como el producto de la ley. Linguet asestó un golpe mortal al ilusorio "Esprit des Lois" de Montesquieu, diciendo: "L'esprit des Lois, c'est la propriété." (125) 5 Eden, *The State of the Poor*, etc., t. I, libro I, cap. I, pp. 1. 2 y prólogo, página XX.

6 Si el lector me recordase el nombre de Malthus, cuyos *Essays on Population*

vieron la luz en 1798 le diría que, en su primera forma, esta obrilla no era más que un plagio superficial y curescamente declaratorio de Sir James Steuart, de Foe, Townsend, Franklin, Wallace y otros, *sin una sola línea original*.

El gran ruido que armó este panfleto se debió exclusivamente a los intereses partidistas. La revolución francesa había encontrado fervientes defensores en el Reino británico: el "principio de la población", que había ido gestándose lentamente a lo largo del siglo XVIII y que luego, en medio de una gran crisis social, se proclamaba con trompetas y tambores como contraveneno frente a las doctrinas de Condorcet y otros, fue jubilosamente saludado por la oligarquía inglesa como el gran exterminador de todos los apetitos de perturbación humana. Malthus, asombradísimo de su éxito, se dedicó a embutir en el viejo esquema nuevos materiales, compilados a la ligera, y a añadirle cosas nuevas, pero no descubiertas, sino simplemente anexionadas por él. Entre paréntesis, aunque sacerdote de la Iglesia anglicana, Malthus había hecho el voto monacal del celibato. Tal era, en efecto. una de las condiciones exigidas para la *fellowship* en la Universidad *protestante* de Cambridge.

" *No permitimos* que los miembros de los colegios *se casen, y tan pronto como tomen mujer dejarán de pertenecer al Colegio*." (*Reports of Cambridge University Commission*, p. 172.) Esta circunstancia distingue ventajosamente a Malthus de otros curas protestantes que, habiéndose sacudido el voto católico del celibato sacerdotal, reivindican con tal celo, como su misión bíblica específica, el "Creced y multiplicaos", que contribuyen en todas partes. de un modo verdaderamente desvergonzado, al crecimiento de la población, sin perjuicio de predicar a los obreros, al mismo tiempo, la abstinencia. Es significativo que un punto tan escabroso como el del *pecado original*, disfrazado con ropaje económico, el "apetito acuciador", "las resistencias que pugnan por embotar las flechas de Cupido" como dice alegremente el cura Townsend, haya sido y siga monopolizado por los caballeros de la teología, mejor dicho, de la Iglesia *protestante*. Si exceptuamos al fraile veneciano Ortes, escritor ingenioso y original, la mayoría de los que predican la doctrina de la población son *curas protestantes*. Tenemos por ejemplo, a Bruckner, *Théorie du Sistéme animal*, Leyden, 1767, obra en la que se agota toda la teoría moderna de la población

y a la cual suministró ideas la discordia pasajera entre Quesnay y su discípulo Mirabeau *père* acerca del mismo tema; al cura Wallace, al cura Townsend, al cura Malthus y sus discípulos, al archicura T. Chalmers, etc., para no mencionar siquiera a los clérigos escribientes de menor cuantía *in this line*, En un principio, escribían de economía política los filósofos, un Hobbes, un Locke, un Hume, hombres de negocios y estadistas como Tomás Moro.

Temple, Sully, de With. North, Law, Vanderlint, Cantillon, Franklin y, teóricamente sobre todo y con el mayor de los éxitos, médicos como Petty, Barbon, Mandeville, Quesnay. Todavía a mediados del siglo XVIII, el rev. Mr. Tucker, economista relevante para su tiempo, se disculpaba de ocuparse de los asuntos de Mammón. Más tarde, al salir a escena el

"principio de la población", sonó la hora de los curas protestantes. Petty parecía anticiparse a este embrollo cuando decía que se presentaba la población como base de la riqueza, y, enemigo jurado de la religión, como Adam Smith, añadía:

"Donde mejor florece la religión es donde más se mortifican los sacerdotes, del mismo modo que donde mejor florece el derecho es allí donde se mueren de hambre los abogados." Por eso aconseja a los curas protestantes, si no quieren seguir las huellas del apóstol San Pablo y "atormentarse" con el celibato, que "por lo menos, no traigan al mundo más curas ("not to breed more Churchmen") de los que pueden absorber los beneficios existentes; queremos decir que si en Inglaterra y Gales no existen más que 12,000 beneficios eclesiásticos, no sería prudente traer al mundo 24,000 curas ("it will not be safe to breed 24,000 ministers"), pues los 12,000 restantes no tendrán más remedio que echarse a buscar el modo de ganarse la vida, y ¿qué manera más descansada de conseguirlo que ir al pueblo y convencerle de que los 12,000 que disfrutan de los beneficios envenenan las almas, las dejan morir de hambre y las enseñan el mal camino del cielo?" (Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, Londres, 1667, p. 57.) La posición mantenida por Adam Smith frente al clero protestante de su tiempo queda caracterizada con lo siguiente. En *A Letter to A. Smith, L. L. D. On the Life, Death and Philosophie of bis Friend David Hume. By One of the People called Christians*, 4ª ed., Oxford, 1784, el Dr. Horne, obispo de la Iglesia anglicana de Norwich, reprende a Smith basándose en que éste, en una carta abierta

dirigida a Mr. Straham "embalsaman a su amigo David" (se refiere a Hume), porque contaba al público que "en su lecho de muerte, Hume se divertía leyendo a Luciano y a Whist", llegando incluso al cinismo de escribir: "Siempre consideré a Hume, lo mismo en vida que después de su muerte, tan próximo al ideal de un hombre absolutamente sabio y virtuoso como la flaqueza de la naturaleza humana lo consiente." El obispo exclama, indignado: "¿Le parece a usted cuerdo, señor mío, pintar corno absolutamente bueno y virtuoso el carácter de un hombre que abrigaba una incurable antipatía contra cuanto significase *religión* y que ponía cuanto estaba de su parte por borrar de la memoria del hombre hasta su *nombre* mismo?" (L. c., p. 8.) "Pero, no os dejéis abatir, amantes de la verdad, que el ateísmo tendrá corta vida." (P. 17.) Adam Smith "tiene la espantosa crueldad ("the atrocious wickedness") de propagar el ateísmo a través del país (a saber, con su "theory of moral sentiments")... ¡Conocemos la intriga, señor doctor! La intención es buena, pero esta vez no ha contado usted con la patrona. Con el ejemplo de David Hume, *Esq*., quiere usted convencernos de que el ateísmo es el único reconfortante ("cordial") para los espíritus abatidos y el único contraveneno para el miedo a la muerte... ¡Reíos, reíos de las ruinas de Babilonia y enviad vuestros plácemes al endurecido demonio Faraón!" (L. c., pp. 21 y 22.) Una cabeza ortodoxa, de las que asistían a los cursos de A. Smith, escribe después de su muerte: "La amistad de Smith por Hume...le impedía ser cristiano... Hume era para él un oráculo. Si Hume le hubiera asegurado que la luna era un queso, se lo habría creído. Por eso le creía a pie juntillas, cuando afirmaba que no

había Dios ni existan milagros. . . Sus principios políticos rayan ya en republicanismo." (*The Bee*, por James Anderson, 18

volúmenes, Edimburgo, 1791-1793, t. III, pp. 165 y 166.) El cura T. Chalmers abriga contra A. Smith la sospecha de si no habrá creado maliciosamente la categoría de los "obreros improductivos" para incluir en ella de un modo especial a los curas protestantes, sin tener en cuenta el bendito trabajo que estos obreros realizan en la viña del Señor.

7 Nota a la 2ª de. "Sin embargo, el margen de empleo de obreros industriales o agrícolas es el mismo, a saber: la posibilidad para el patrono de arrancar una ganancia al producto de su trabajo...Si el nivel de los salarios sube hasta

el extremo de que la ganancia del patrono quede por debajo de la ganancia normal, éste deja de darles trabajo, o sólo se lo da a condición de que se presten a ganar jornales más pequeños." (John Wade, *History of the Middle and Working Classes*, p. 24l.) 8 Cfr. Carlos Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, páginas 166 ss.

9 "Pero, si volvemos a nuestra primera investigación, en la que se demuestra... que el capital no es más que el fruto del trabajo humano..., tiene que parecernos de todo punto inverosímil que *el hombre se haya dejado esclavizar y viva esclavizado por su propio producto: el capital*. Y como así acontece, indiscutiblemente, en la realidad, se ve uno involuntariamente movido a preguntarse: ¿cómo ha podido convertirse el hombre, de dueño y señor del capital –como creador de él– en esclavo del mismo? (Von Thünen, *Der isolierte Staat*. Parte segunda, sección segunda. Rostock, 1863, pp.

5 y 6.) Aunque la contestación sea sencillamente pueril, no puede negarse a Thünen, por lo menos, el mérito de haber formulado la pregunta.

10 En la edición francesa de *El Capital* (París, 1873), se insertan a continuación, en el texto, los siguientes párrafos:

"Al surgir la gran industria, se descubrió en Inglaterra un procedimiento para convertir el hierro colado mezclado con escoria en hierro dulce. Este procedimiento, que se conoce con el nombre de "pudelación", y que consiste en limpiar en hornos de construcción especial el hierro colado, determinó un aumento formidable de los altos hornos, la aplicación de aparatos destinados a insuflar aire caliente, etc.; en una palabra, un gran incremento de los medios de trabajo y las materias primas absorbidos por una cantidad igual de trabajo, gracias a lo cual pronto pudo producirse hierro en cantidad suficiente, cotizándose en el mercado con la baratura necesaria para desalojar de multitud de aplicaciones a la piedra y a la madera.

Siendo corno son el hierro y el carbón las dos grandes palancas de la industria moderna, fácil es comprender la importancia enorme de este descubrimiento.

Pero el "pudelador", obrero especializado en la limpieza del hierro colado, realiza un trabajo manual de tal naturaleza, que las dimensiones de los hornos

que puede cuidar están limitadas por sus condiciones personales, limitación que hoy sirve de rémora al maravilloso auge que la industria metalúrgica ha tomado desde 1780, es decir, desde la fecha en que se inventó el

"pudelado".

"Es evidente –exclama *The Engineering*, uno de los órganos de los ingenieros ingleses–, es evidente que este procedimiento anticuado de la 'pudelación' a mano no es más que un resto de los tiempos de la barbarie... La tendencia actual de nuestra industria es la de elaborar cantidades cada vez mayores de material, en las diferentes fases de la fabricación. Así se explica que apenas pase un año sin que se construyan y apliquen en las numerosas ramas de la industria metalúrgica, altos hornos cada vez más formidables, martillos de vapor más pesados, laminadoras más potentes e instrumentos más gigantescos. En medio de este progreso general –de este incremento de los medios de producción, en relación con el trabajo desarrollado–, el procedimiento del 'pudelado' ha permanecido casi estacionario y opone en la actualidad trabas insoportables al desarrollo industrial. . . Por eso, hoy, en todas las fábricas grandes se busca el modo de sustituirlo por la rotación automática, con aparatos capaces de dominar las grandes cargas de los hornos, que los brazos de los obreros son completamente impotentes para manipular." (*The Engineering*, 13 de junio de 1874.)

Como se ve, después de revolucionar la industria de fundición de hierro y provocar una gran expansión de los medios de trabajo y de la masa de material elaborado con una determinada cantidad de trabajo, el método de la "pudelación" acaba convirtiéndose, en el transcurso de la acumulación, en una traba económica que ahora se busca el modo de suplantar mediante nuevos procedimientos aptos para derribar las barreras que aquél opone todavía al desarrollo ulterior de los medios materiales de producción, en relación con el trabajo desarrollado. Pues bien: esta historia es la de todos los

descubrimientos e inventos que lleva consigo la acumulación, como ya tuvimos ocasión de ver, además, cuando expusimos la marcha de la producción moderna, desde sus orígenes hasta los tiempos actuales.

Por consiguiente, el proceso de la acumulación no sólo determina un incremento cuantitativo y simultáneo de los diversos elementos reales que

forman el capital, sino que el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, al que obedece ese incremento, se traduce también en una serie de cambios cualitativos, que hacen variar a saltos la composición técnica del capital, cuyo factor objetivo aumenta progresivamente en relación con, el factor subjetivo: lo que equivale a decir que la masa de los medios de trabajo y materias primas va creciendo más y más en relación con la suma de las fuerzas de trabajo necesarias para su absorción. Por tanto, en la medida en que el incremento del capital hace que el trabajo sea más productivo, disminuye la demanda de trabajo en relación con su propia magnitud." (*Ed*.) 11 Nota a la 4ª ed. Los novísimos *trusts* ingleses y norteamericanos aspiran ya a esto, puesto que tienden a unificar, por lo menos, todas las grandes empresas de una rama industrial, en, una gran sociedad anónima con monopolio efectivo. (*F. E.*) 12 Nota a la 3ª ed. En el ejemplar manejado por Marx encontramos la siguiente nota marginal: "Advertir aquí para más tarde: cuando el aumento sólo es cuantitativo, las ganancias de los capitales mayores y menores, en la misma rama industrial, son proporcionales a las magnitudes de los capitales desembolsados. Cuando el aumento cuantitativo surte efectos cualitativos. la cuota de ganancia de los capitales mayores aumenta también." (F. E.) 13 El censo de Inglaterra y Gales arroja, por ejemplo las siguientes cifras:

Total de personas que trabajan en la agricultura (incluyendo los propietarios, colonos, hortelanos, pastores, etc.): en 1851, 2.011,447; en 1861, 1.924,110; *retroceso*., 87,337. *Manufactura lanera*: 1851, 102,714; 1861, 79,242. *Fábricas de seda*: 1851, 111,940; 1861, 101,678. *Estampado de percales*: 1851, 12,556; 1861, 12,098, descenso que, con ser tan pequeño, a pesar de la enorme extensión de esta industria, determina un gran *descenso proporcional* en cuanto al número de obreros en activo. *Fabricación de sombreros*: 1851, 15,957; 1861. 13,814. *Fabricación de sombreros de paja y adornos de cabeza*: 1851, 20,393; 1861. 18,176. *Cerveceros*: 1851. 10,566; 1861. 10,677. *Fabricación de velas*: 1851, 4,949; 1861, 4,686. Este retroceso se debe, entre otras causas, a los progresos del alumbrado de gas. *Peineteros*: 1851, 2,038; 1861, 1,478.

Aserradores de madera: 1851, 31,647; 1861, 30,552, pequeño descenso debido a los avances de las sierras mecánicas.

Fabricantes de clavos: 1851, 26,940; 1861, 26,130, retroceso determinado por la competencia de las máquinas. *Minas de zinc y cobre*: 1851, 32,041; 1861. 31,360. En cambio, *industria de hilados de algodón y de tejidos*: 1851, 371,777; 1861, 456,646. *Minas de hulla*: 1851, 183,389; 1861, 246,613. "El aumento del número de obreros es mayor, en general, en aquellas ramas en que hasta ahora no se ha conseguido aplicar con éxito la maquinaria." (*Census of England and Wales for 1861*), t. III, Londres, 1863, pp. [35] 36 [37 ss.].

14 La ley del descenso progresivo de la magnitud relativa del capital variable y su influencia sobre la situación de la clase asalariada ha sido más sospechada que comprendida por algunos excelentes economistas de la escuela clásica. El mayor mérito corresponde en esto a John Barton, aunque este autor, lo mismo que los demás, confunda el capital constante con el fijo y el variable con el circulante. "La demanda de trabajo –dice Barton– depende del incremento del capital circulante no del capital fijo. Si fuese verdad que la *proporción* entre estas dos clases de capital es la misma en todos los tiempos y en todos los países, se llegaría prácticamente al resultado de que el número de obreros que trabajan está en relación con la riqueza del país. Sin embargo. esta conclusión no presenta apariencias de probabilidad. Al perfeccionarse la industria y extenderse la civilización, el capital fijo va ganando más y más en proporción respecto al variable. La suma de capital fijo que se invierte en fabricar una pieza de muselina inglesa es, por lo menos, cien veces y acaso mil veces mayor que la que cuesta producir una pieza igual de muselina india. Y la proporción de capital circulante cien y basta mil veces menor...

Aunque se añadiesen al capital fijo todos los ahorros obtenidos durante el año, no influirían para nada en el crecimiento de la demanda de trabajo." (John Barton, *Observations on the Circumstances which influence the Condition of the Labouring Classes of Society*, Londres, 1817, pp. 16 y 17.) "La misma causa que hace que aumente la renta neta de un país puede engendrar simultáneamente, de otra parte, un *exceso de población y empeorar la situación del obrero*." (Ricardo, *Principles*, etc., p. 469.) Al aumentar el capital, " *la demanda* [de trabajo] *se moverá en proporción descendente"* (ob. c., p.

480. nota). "La cuantía del capital destinado a la manutención del trabajo puede variar sin que en la cuantía global del capital se opere cambio alguno... *Pueden hacerse más frecuentes las grandes oscilaciones en la cifra de obreros ocupados y las grandes penurias, a medida que el capital se hace más abundante*." (Richard Jones, *An Introductory Lecture on*

Political Economy, Londres. 1833, p. 13.) "La demanda [de trabajo] aumentará... *no en proporción a la acumulación del capital general*...; por tanto, todo aumento del capital nacional destinado a la reproducción *tendrá, en el curso del progreso social, una influencia cada vez menor sobre la situación del obrero*." (Ramsay, *An Essay on the Distribution on Wealth*, pp.

90 y 9l.)

* En la edición francesa (París, 1873) figura aquí (p. 280) el siguiente párrafo, intercalado por Marx: "Pero sólo a partir del momento en que la industria mecánica ha arraigado tan profundamente que influye de un modo predominante sobre toda la producción nacional; en que, gracias a ella, el comercio interior comienza a tomar delantera sobre el comercio exterior; en que el mercado mundial se anexiona sucesivamente extensas zonas en el mundo, en Asia y en Australia; y en que, por último, las naciones industriales lanzadas a la palestra son ya lo suficientemente numerosas: solamente a partir de entonces comienzan a presentarse aquellos ciclos constantemente repetidos cuyas fases sucesivas abarcan años enteros y que desembocan siempre en una crisis general, final de un ciclo y punto de arranque de otro nuevo. Hasta ahora, la duración periódica de estos ciclos venía siendo de diez u once años, pero no hay razón alguna para considerar esta cifra ,como una magnitud constante. Por el contrario, con arreglo a las leyes de la producción capitalista, tal y como acabamos de desarrollarlas, debe inferirse que se trata de una magnitud variable y que el período de los ciclos irá acortándose gradualmente." (De.)

15 H. Merivale, *Lectures on Colonization and Colonies*, Londres, 1841 y 1842, t. I, p. 146.

16 "Prudential habits with regard to marriage, carried to a considerable extent among the labouring class of a country mainly depending upon manufactures and commerce, might injure it...From the nature of a population, an increase

of labourers cannot be brought into market, in consequences of a particular demand till after the lapse of 16 or 18 years, and the conversion of revenue into capital, by saving, make take place much mote rapidly; a country is always liable to an increase in the quality of the funds for the maintenance of labour faster tham the increase of populations."(128) (Malthus, *Principles of Political Economy*, pp. 254, 319, 320.) En esta obra, Malthus descubre por fin, por medio de Sismondi, la hermosa Trinidad de la producción capitalista; *superproducción, superpoblación, superconsumo*, three very delicate monsters, indeed! (128) Cfr. F. Engels, *Umrisse zu einer Kritik der Nationalökonomie*, pp. 107 ss.

17 Harriet Martineau, *The Manchester Strike*, 1842, P. 101.

18 Hasta en pleno período de penuria algodonera, en 1863, encontramos en un panfleto de los hilanderos de algodón de Blackburn violentas denuncias contra el trabajo excesivo, que, gracias a la ley fabril, sólo podía imponerse, naturalmente, a los obreros varones adultos. "En esta fábrica se exige a los obreros adultos hasta 12 y 13 horas de trabajo al día, a pesar de existir cientos de obreros condenados a la ociosidad y que trabajarían de buen grado una parte de la jornada para poder mantener a sus familias y preservar a sus hermanos obreros de una muerte prematura por exceso de trabajo." "Nosotros –

leemos más adelante– nos preguntamos si esta costumbre de trabajar más tiempo del debido puede permitir ninguna clase de relaciones un poco tolerables entre los patronos y sus śervidores'. Las víctimas de este exceso de trabajo sienten la injusticia que contra ellos se comete, al igual que los *condenados a ociosidad forzosa* (condemned to forced idleness). En este distrito la tarea que hay que rendir bastaría para dar trabajo durante una parte de la jornada a todos, si se repartiese equitativamente. Al pedir a los patronos que reduzcan con carácter general las horas de trabajo, por lo menos mientras dure el actual estado de cosas, en vez de hacer que se maten trabajando unos pocos y obligar a los demás, por falta de trabajo, a mendigar su existencia de la caridad pública, no hacemos más que pedir lo que en justicia nos pertenece." (*Reports of Insp.*

of Fact. 31 st Oct. 1863, p. 8.) El autor del *Essay on Trade and Commerce* atisba, con su acostumbrado instinto infalible para percibir lo que interesa a la

burguesía, la influencia que una superpoblación relativa ejerce sobre los obreros que trabajan: "Otra causa de la haraganería (idleness) reinante en este Reino es la *falta de un número suficiente de brazos que trabajen*. En cuanto, al crecer insólitamente la demanda de productos, la masa obrera resulta insuficiente, los obreros se dan cuenta de su importancia y quieren hacérsela sentir también al patrono. Es asombroso, pero tan depravados son los sentimientos de esta canalla que, al llegar estas ocasiones, los obreros se unen y combinan para poner en un brete al patrón holgando un día entero." (*Essay*, etc., pp. 27 y 28.) La pretensión de la canalla es, más concretamente, que se les suban los jornales.

19 *Economist* de 21 de enero de 1860.

20. En el segundo semestre del año 1866 se quedaron sin trabajo, en Londres, de 80,000 a 90,000 obreros; véase, sin embargo, lo que dice el informe fabril referente al mismo semestre: “La afirmación de que la demanda provoca siempre la oferta en el preciso instante en que se necesita, no parece ajustarse totalmente a la verdad. Por lo menos, esta afirmación no es aplicable al trabajo, pues durante este último año hubo de paralizarse, por falta de brazos, no poca maquinaria.” (*Report of Insp. of Fact. for 31st Oct. 1866*, p. 8l.) 21. Discurso de apertura de la Conferencia sanitaria de Bírmingham (15 de enero de 1875) por J. Chamberlain, a la sazón Mayor de la ciudad y actualmente (1883) ministro de Comercio.

22. En el censo de 1861 para Inglaterra y Gales se registran 781 ciudades, con un total de 10.960,998 habitantes, mientras que las aldeas y parroquias rurales sólo cuentan 9.105,226... En el año 1851, figuraban en el censo 580 ciudades, con una población aproximadamente igual a la de los distritos agrícolas que las rodeaban. Pero, mientras que en estos distritos la población sólo aumentó durante los últimos diez años en medio millón, en las 580 ciudades el aumento ha sido de 1.554,067 habitantes. El incremento de población, en las parroquias rurales, es del 6.5 por 100, en las ciudades del 17.3 por 100. Esta diferencia se debe a la *emigración del campo a la ciudad*. Las tres cuartas partes del incremento total corresponde a las ciudades. (*Census*, etc., t. III, pp. 11 y 12.)

23. “La pobreza parece estimular la procreación.” (A. Smith [*Wealth of Nations*, libro I, cap. VIII, ed. Wakefield, t. I, p.

195].) Según el galante e ingenioso abate Galiani, en esto, lejos de lamentarlo, debe verse la mano sabia de la providencia:

"Dios ha querido que los hombres llamados a desempeñar los oficios más útles nazcan en gran abundancia." (Galiani, *Della Moneta*, p. 78.) "La *miseria*, llevada hasta el último extremo del hambre y la pestilencia, *más bien estimula que estorba el aumento de la población."* (S. Laing, *National Distrees*, 1844, p. 69.) Después de ilustrar con datos estadísticos este aserto, Laing prosigue: "Si todo el mundo viviese desahogadamente, la tierra no tardaría en quedar despoblada." ("If the people were all in easy circumstances, the world would soon be depopulated.")

24. "Por eso se va viendo más claramente cada día que las condiciones de producción dentro de las que se mueve la burguesía no presentan un carácter único, simple, sino un carácter doble; que en las mismas condiciones en que se engendra riqueza, se engendra también miseria; que en las mismas condiciones en que se desarrollan las fuerzas productivas, existe también una fuerza productiva de presión contraria; que estas condiciones sólo hacen brotar la *riqueza burguesa*, es decir, la riqueza de la burguesía, destruyendo al mismo tiempo sin cesar la riqueza de ciertos individuos pertenecientes a esta clase y engendrando un proletariado cada vez más numeroso." (Carlos Marx, *Misère de la Philosophie*, p. 116.) 25. G. Ortes, *Della Economia nazionale, libri sei, 1777*, en Custodi Parte Moderna, t. XXI, pp. 6, 9, 22, 25, etc. Este mismo autor dice, ob. c., p. 32: "En vez de inventar sistemas inútiles para hacer felices a los pueblos, prefiero limitarme a estudiar las causas de su infortunio."

26. A *Dissertation on the Poor Laws. By a Wellwisher of Mankind* (the Rev. M Townsend), 1786, reimpreso en Londres, 1817, pp. 15, 39, 41. Este "delicado" sacerdote, de cuyo libro aquí citado y de cuyo *Viaje por España* plagia páginas y páginas enteras Malthus, toma la mayor parte de sus doctrinas de Sir J. Steuart, aunque tergiversándolas. Así, por ejemplo, cuando Steuart dice: "Aquí, bajo la esclavitud, existía un *método violento* para hacer que la humanidad trabajase [en provecho de los que holgaban]... En aquellos tiempos, se obligaba a los hombres a trabajar [a trabajar de balde para sus dueños] por ser *esclavos de otros;* hoy, se ven forzados al trabajo [al trabajo gratis para los ociosos] porque son *esclavos de sus propias necesidades*", no

llega, como nuestro orondo clérigo, a la conclusión de que los asalariados tienen que estarse toda la vida royéndose los puños de hambre. Entiende, por el contrario, que deben fomentarse sus necesidades, para que la mayor cantidad de éstas les sirva de acicate de laboriosidad en provecho de las "personas más delicadas".

27. Storch, *Cours d'Economie Politique*, ed. S. Petersburgo. 1815, t. III p. 223

28. Sismondi, *Nouveaux Principes*, etc., t. I. pp. 78, 79, 80, 81 y 85.

29. Destutt de Tracy, *Traité de la Volonté, etc., p. 231.* "Les nations pauvres, cést là ou le peuple est à son aise, et les nations riches, c'est là où il est ordinairement pauvre".

30. *Tenth Report of the Commissioners of H. M.ś Inland Revenue, Londres*, 1866 . p. 38.

31. L. c.

32. Estas cifras, aunque suficientes para establecer la comparación, son, si se las considera en términos absolutos, falsas, pues seguramente se "ocultarán" unos 100 millones de libras esterlinas de utilidades al año. No hay un solo informe en que los *Commissioners of Inland Revenue* no se quejen de las defraudaciones sistemáticas, sobre todo por parte de los comerciantes e industriales. He aquí, por ejemplo, un dato: "Una sociedad anónima confesó utilidades tributables por valor de 6,000 libras esterlinas, pero el tasador Las cifró en 88.000, cifra sobre la que, en definitiva hubo de establecerse el impuesto. Otra compañía confesó 190,000 libras esterlinas, viéndose luego obligada a reconocer que la cifra real era de 250,000 libras". (L. c., p. 42.)

33. *Census*, etc., 1. c., p. 29. No ha sido refutada la afirmación de John Bright, según la cual la mitad del suelo inglés se concentra en manos de 150 terratenientes y la mitad del suelo escocés en manos de 12.

34. *Fourth Report etc, of Inland Revenue*, Londres, 1860, p. 17.

35. Se trata de las rentas líquidas, es decir, previos los descuentos señalados por la ley.

36. En este momento, marzo de 1867, el mercado Indochino vuelve a estar entregado de lleno a los fabricantes ingleses de algodón, gracias a las consignaciones votadas por éstos. En 1866, comenzaron a reducirse los jornales de los obreros del algodón en un 5 por 100; en 1867, estalla en Preston una huelga de 20,000 hombres, contra una operación semejante. (Era el preludio de la crisis, que estalló inmediatamente. (*F. E.*)

37. *Census*, etc., p. 11.

38. Palabras de Gladstone en la Cámara de los Comunes, el 13 de febrero de 1843: "It is one of the most melancoly features in the social state on this country that we see, beyond the possibility of denial, that while there is at this moment a decrease in the consuming powers of the people, an increase of the pressure of privations and distress; there is at the same time a constant accumulation of wealth in the upper classes, an increase in the luxuriousness of their habits, and of their means of enjoyment. (*Times* de 14 de febr. de 1843.– *Hansard*, 13 de febr.)

39. "From 1842 to 1852 the taxable income of the country increased by 6 per cent... In the 8 years from 1853 to 1861, it had increased from the basis taken in 1853 20 per cent! The fact is so astonishing as to be almost incredible... this intoxicating augmentation of wealth and power... entirely confined to clasess of property... must be of indirect benefit to the labouring population, because it cheapens the commodities of general consumation. While the rich have been growing richer, the poor have been growing less poor! at any rate, wether the extremes of poverty are less. I do not presume to say. Gladstone, en la House of Commons, 16 de abril de 1863. *Morning Star* de 17 de abril.

40. Véanse los datos oficiales en el Libro azul titulado *Miscellaneous Statistics of the Un. Kingdom. Part VI.*, Londres, 1866, pp. 260-273 *ss*. En vez de la estadística de los asilos de huérfanos, etc., podríamos alegar también como prueba las declamaciones de los diarios ministeriales sobre el ajuar de los hijos de la familia real. En estos alegatos, no se deja nunca de citar la carestía de las subsistencias.

41. "Think of those who on the border of that region (pauperism)", "wages... in others not increased... human life is but, in nine cases out of ten, a struggle for existence." (Gladstone, House of Commons 7 de abril de 1864.) La

versión del *Hansard* dice así: “Again: and yet more a large, what is human life but, in the majority of cases, a struggle for existence.” Un escritor inglés caracteriza estas clamorosas contradicciones de los discursos pronunciados por Gladstone en el debate sobre los presupuestos de 1863 y 1864 con los siguientes versos de Molière:

He aquí al hombre tal cual es. Se pasa de lo blanco a lo negro, maldice de mañana sus sentimientos de la noche antes, y, molesto para todos y para sí insoportable, cambia a cada instante de criterio, como la moda.

(*The Theory of Exchanges*, etc., Londres, 1864, p. 135.)

42. H. Fawcett, *The Economic Position*, etc., pp. 67 y 82. En cuanto al sometimiento cada vez mayor de los obreros al tendero, es efecto de las oscilaciones e interrupciones crecientes en punto al trabajo.

43. En *Inglaterra* va incluido siempre el país de Gales; en la *Gran Bretaña*, se comprenden Inglaterra, Gales y Escocia; en el *Reino Unido*, estos tres países y además Irlanda.

44. El hecho de que en labios de A. Smith la palabra “workhouse” fuese todavía, a veces, sinónimo de *manufactory*, revela, en cierto modo, los progresos alcanzados desde aquellos tiempos. Ejemplo, la introducción a su capítulo sobre la división del trabajo: “Los que trabajan en las distintas ramas, se congregan con frecuencia en el mismo taller (*workhouse*).”

45. *Public Health. Sixth Report etc. for 1863*, Londres, 1864, p. 13.

46. L. c., p. 17.

47. L. c., p. 13.

48. L. c., Apéndice, p. 232.

49. L. c. pp. 232 y 233.

50. L. c., pp. 14 y 15.

51. “En ninguna parte se sacrifican los derechos de la persona tan franca y

desvergonzadantente al derecho de propiedad como en el régimen de la vivienda de la clase trabajadora. Toda gran ciudad es un santuario de sacrificios humanos, un altar en el que todos los años se sacrifican miles de hombres al Moloch de la codicia." (S. Laing, *National Distress, p. 150*.) 52. *Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 14, nota.

53. L. c., p. 89. Refiriéndose a los niños que viven en estas colonias, dice el Dr. Hunter: "No sabemos cómo se acomodaría a los niños antes de esta era de densa aglomeración de pobres, y habría que ser un profeta audaz para predecir qué comportamiento podría esperarse de niños que, en condiciones sin paralelo en nuestro país, se educan para su futura actuación como *clases peligrosas* pasando media noche sentados entre personas de todas las edades, embriagadas, obscenas y pendencieras." (L. c., p. 56.)

54. L.c., p. 62.

55. *Report of the Officer of Health of St. Martinś in the Fields*, 1865.

56. *Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 91.

57. L. c., p. 88.

58. *Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 89.

59. L. c., pp. 55 y 56.

60. *Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 149.

61. L. c., p. 50.

62. Lista facilitada por el agente de una Compañía de seguros obreros de Bradford:

Vulcanstreet. Nº 122

1

habitación

16

personas

Lumleystreet. Nº 13

1

“

11

“

Bowerstreet. Nº 41

1

“

11

“

Portlandstreet. Nº 112

1

“

10

“

Hardystreet. Nº 17

1

“

10

“

Northstreet. Nº 18

1

“

16

“

Northstreet. Nº 17

1

“

13

“

Wymerstreet. Nº 19

1

“

8

adultos

Jowettstreet. Nº 56

1

“

12

personas

Georgestreet. Nº 150

1

“

3

familias

Rifle Court Marigate. Nº 11

1

“

11

personas

Marshallstreet. Nº 28

1

“

10

“

Marshallstreet Nº 49

3

habitaciones

3

familias

Georgestreet. Nº 128

1

habitación

18

personas

Georgestreet. Nº 130

1

“

16

“

Edwardstreet. Nº 4

1

“

17

“

Georgestreet. Nº 49

1

“

2

familias

Yorkstreet Nº 34

1

“

2

“

Salt Piestreet.

2

habitaciones

26

personas

Sótanos

Regent Square.

1

sótano

8

personas

Acrestreet. 1

“

7

“

Robertś Court Nº 33.

1

“

7

“

Back Prattstreet, local destinado a taller de calderería.

1

“

7

“

Ebenezerstreet. Nº 27

1

“

6

“

(*Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 111.)

63. *Public Health. Eight Report*, Londres, 1866, p. 114.

64. L.c., p. 50.

65. *Public Health. Seventh Report*, Londres, 1865, p. 8.

66. L. c., p. 165.

67. L. c., p. 18, nota. El funcionario de Beneficencia de la Chapel-en-le-Frith-Union informa al Registrador general: "En Doveholes han abierto en una gran colina formada por ceniza de cal, una serie de cuevas. Estas cuevas sirven de vivienda a los zapadores y a otros obreros contratados en la construcción del ferrocarril. Son tabucos estrechos, húmedos, sin salida para las aguas sucias ni retrete. Carecen de todo medio de ventilación, si se exceptúa un agujero hecho en la bóveda, que sirve al mismo tiempo de chimenea. La viruela hace estragos (entre estos trogloditas) y ha producido ya varias defunciones." (L. c., nota 2.)

68. Los detalles descritos en las pp. 392 *ss*., de este volumen, se refieren, en efecto, a obreros de las minas de hulla. Acerca de la situación, peor todavía, de las minas de metales, cfr. el concienzudo informe de la *Royal Commission* de 1864.

69. *Public Health. Seventh Report*, Londres, 1865, pp. 180 y 182.

70. L. c., pp. 515 y 517.

71. *Public Health. Seventh Report*, Londres, 1865, p. 16.

72. ¡Masas de pobres londinenses lanzados al hambre! ("Wholesale starvation of the London Poor!")... Durante estos últimos días, los muros de Londres aparecieron llenos de grandes carteles con esta curiosa inscripción: "Los bueyes, bien cebados; ¡los hombres, muriéndose de hambre! Los bien cebados bueyes han abandonado sus palacios de cristal para ir a cebar a los ricos a sus moradas lujosas, mientras los hombres se enferman y mueren de hambre en sus míseros tugurios."

Estos carteles, con su inscripción de mal augurio, son renovados

constantemente. Apenas se retira y cubre una partida de ellos, reaparece inmediatamente otra en la misma plaza pública o en otra cercana. Estos carteles recuerdan los *omina* que prepararon al pueblo francés para los sucesos de 1789... En estos momentos, mientras los obreros ingleses, con sus mujeres y sus niños, mueren de hambre, se invierten millones de dinero inglés, fruto del trabajo inglés, en empréstitos rusos, españoles, italianos, etc." (*Reynold's Newspaper*, 20 de enero de 1867.) 73. Ducpétiaux, *Budgets économiques*, etc., pp. 151, 154, 155 y 156.

74. James E. Th. Rogers (profesor de Economía política en la Universidad de Oxford), *A History of Agriculture and Prices in England*, Oxford, 1886, t. I, p. 690. Esta obra, fruto de un celoso trabajo, sólo abarca, en los dos primeros volúmenes publicados, el período que va de 1259 a 1400. El segundo tomo contiene solamente materiales estadísticos. Es la primera *History of Prices* auténtica referente a este período, que poseemos.

75. *Reasons for the late Increase of the Pocrlaws; or a comparative view of the price of labour and provisions*, Londres, 1777, pp. 5 y 11.

76. Dr. Richard Price. *Observations on Reversionary Payments*, 6ª ed. por M. Morgan, Londres, 1803, t. II pp. 158 y 159.

Price observa, en la p. 159: "El precio *nominal* de una jornada de trabajo no es, por el momento, más que 4 o, a lo sumo, 5

veces mayor que era en 1514. Pero el precio del trigo es 7 veces más alto, el de la carne y el vestido 15 veces mayor. Es decir, que el precio del trabajo va tan a la zaga del alza del costo de vida, que, si lo ponemos en relación con este costo, creemos que no llega a la *mitad* de lo que antes representaba.

77. Barton, *Observations*, etc., p. 26. Sobre la situación a fines del siglo XVIII, cfr. Eden, *The State of the Poor*.

78. Parry, *The Question of the Neccessity of existing Cornlaws considered*, p. 8

79. L. c., p. 213.

80. S. Laing, *National Distress*, p. 62.

81. *England and America*, Londres, 1833, t. I, p. 47.

82. *London economist*, 29 de marzo de 1845, p. 294.

83. La aristocracia terrateniente se adelantó a sí misma –por mediación del parlamento, naturalmente–, a cargo del *Erario público*, *fondos* con este objeto, a un interés bajísimo, que luego los arrendatarios tenían que pagarles a ellos doblado.

84. La disminución de los arrendamientos medios se advierte principalmente por los capítulos del Censo que llevan por epígrafe: "Hijo, nieto, hermano, sobrino, hija, nieta, hermana y sobrina del arrendatario" o sean los miembros de su propia familia que el colono emplea en las labores. Estas rúbricas que en 1851 arrojaban 216,851 personas, descienden en 1861 a la cifra de 176,151. Desde 1851 a 1871, el número de fincas de menos de 20 acres llevadas en arrendamiento disminuye en más de 900; las de 50 a 75 acres descienden de 8,253 a 6,370; y la misma o parecida reducción experimenta la cifra

arrendada de menos de 100 acres. En cambio, el número de fincas de gran extensión explotadas en arriendo aumenta durante los mismos 20 años; las de 300 a 500 acres ascienden de 7,771 a 8,410, las de más de 500 acres pasan de 2,755 a 3,914, las de más de 1,000 acres de 492 a 582.

85. El número de pastores de ovejas aumenta durante este período, de 12,517 a 25,559.

86. *Census*, etc., p. 36.

87. Rogers, *A History of Agriculture, etc*., p. *693*. "The peasant has again become a serf": 1. c., p. 10. Mr. Rogers pertenece a la escuela liberal y es amigo personal de Cobden y Bright; dista, pues, mucho de ser un *laudador temporis acti* (135).

88. *Public Health*. *Seventh Report*, Londres, 1865, p. 242. "The cost of the hind is fixed at lowest possible amount on which he can live... The supplies of wages and shelter are not calculated on the profit to be derived from him. He is a zero in farming calculations." Por eso es bastante frecuente el caso de

que el casero le suba al obrero la renta de la casa en cuanto se entera de que gana algo más o de que el arrendatario le rebaja el jornal “porque su mujer trabaja ya”. (L. c.) 89. L. c., p. 135.

90. L. c., p. 134.

91. *Report of the Commissioners*... relating to Transportation and Penal *Servitude*, Londres, 1863, p. 42 y 50.

92. L. c., p. 77. *Memorandum by the Lord Chief Justice*.

93. Ob. c., t. II, “Evidence”.

94. Ob. c., t. I, Apéndice, p. 280.

95. Ob. c., pp. 247 y 274.

96. *Public Health*. *Sixth Report*, 1863, pp. 238, 249, 261, 262.

97. L. c., p. 262.

98. L. c., p. 17. El obrero agrícola inglés no obtiene más que la cuarta parte de leche y la mitad de pan que el irlandés. Ya A. Young, en su *Tour in Irelana* obra escrita a comienzos de siglo, consignaba la superioridad alimenticia del segundo sobre el primero. La razón está sencillamente en que el pobre arrendatario irlandés es incomparablemente más humano que el rico cultivador inglés. Por lo que se refiere a *Gales*, los datos del texto *no* rigen para la parte suboccidental de este país.

“Todos los médicos de esta región coinciden en que el aumento del coeficiente de mortalidad por tuberculosis, escrofulosis, etc., gana en intensidad conforme empeora el estado físico de la población, y todos atribuyen este empeoramiento a la pobreza. El costo diario de manutención de un jornalero del campo se calcula aquí en 5 peniques, y hay muchos distritos en que el arrendatario (pobre también él mismo) paga menos. Un bocado de carne salada, duro como la caoba y que apenas merece que se le someta al difícil proceso de la digestión, o un pedazo de tocino que se echa al puchero para sazonar una gran cantidad de caldo, de harina y de ajo, o papilla

de avena: tal es, un día y otro, la comida fuerte del jornalero del campo... El progreso industrial ha significado para él, en este clima húmedo y duro, la sustitución del recio paño casero por los tejidos baratos de algodón y de las bebidas fuertes por un té "nominal"... Después de trabajar varias horas expuesto a las inclemencias del aire y la lluvia, el campesino retorna a su *cottage* para sentarse a un fuego de turba o de bolas amasadas con barro o con residuos de carbón y que desprende nubes de gases carbónico y sulfúrico. Las paredes de su choza están construidas de barro y piedras, el piso del suelo es de tierra anterior a la construcción de la choza y el techo una masa de paja suelta y ahumada. Todas las rendijas se hallan cuidadosamente tapadas para que no se escape el calor, y aquí, en una atmósfera de infernal pestilencia, chapoteando con los pies en un piso de barro, y no pocas veces con el único vestido que posee puesto a secar sobre los hombros, el campesino se sienta a cenar con su mujer y sus chicos. Algunos parteros,

obligados a permanecer parte de una noche en el interior de estas chozas, nos han contado cómo se les hundían los pies en el barro del piso y cómo se veían obligados –fácil tarea– a hacer un agujero en la pared para poder respirar un poco.

Numerosos testigos de diversa posición social aseguran que los campesinos *mal alimentados* (underfed) se hallan expuestos todas las noches a estas y otras influencias insalubres. Resultado de todo esto: un pueblo raquítico y escrofuloso, cosa que no hace falta, ciertamente, abonar con pruebas. Los testimonios de los funcionarios parroquiales de Caermarthenshire y Cardiganshire acreditan palpablemente el mismo estado de cosas. A esto hay que añadir una peste todavía más espantosa: los estragos del idiotismo. Y, por si esto fuese poco, las condiciones del clima. Los vientos violentísimos del suroeste azotan esta región durante ocho o nueve meses al año, con un cortejo de lluvias torrenciales, que descargan principalmente sobre Las estribaciones de la parte occidental de las colinas. Aquí, los árboles son raros, como no sea en los lugares abrigados; a la intemperie, son destrozados sin piedad por el viento. Las chozas se levantan al abrigo de un saliente cualquiera de la montaña, muchas veces en un barranco o en una cantera, donde sólo pueden pastar ovejas pequeñísimas y el ganado vacuno del país... La gente joven emigra a los distritos mineros del Este, a Glamorgan y Monmouth...

Caermarthenshire es el semillero de la población minera y su asilo de inválidos... La cifra de población se mantiene a duras penas. Véase, por ejemplo, el censo de Cardiganshire:

1851

1861

Hombres

45,155

44,446

Mujeres

52,459

52,955

97,614

97,401

(Informe del Dr. Hunter, en *Public Health*. *Seventh Report 1864*, Londres, 1865, pp. 498-502 *ss*.) 99. En 1865 esta ley se corrigió un poco. La experiencia no tardará en demostrar cuán poco sirven estos retoques chapuceros.

100. Para la comprensión de lo que sigue: aldeas cerradas (*Close Villages*) son aquellas aldeas en que la propiedad del suelo está en manos de dos o tres grandes terratenientes: aldeas abiertas (*Open Villages*), aquéllas en que las fincas están repartidas entre muchos pequeños propietarios. Es en estas aldeas donde los especuladores de la construcción pueden levantar *cottages* y casas de vecindad.

101. Estos pueblos espectaculares presentan un aspecto muy atractivo, pero son tan ilusorios como aquellos que Catalina II veía alzarse a lo lejos, en su viaje a la Crimea. Ultimamente, se tiende también a expulsar de estos *show-*

villages a los pastores de rebaño. Así, por ejemplo, en las inmediaciones de Market Harborough hay un criadero de ovejas de unos 500

ácres de extensión atendido por *un solo* hombre. Para ahorrarse las grandes distancias por estas grandes extensiones de tierra, por los hermosos pastos de Leicester y Northampton, solía dársele al pastor un *cottage* en la alquería. Actualmente, se le asignan trece chelines para alojamiento, teniendo que ir a buscarlo a una aldea abierta, lejos del pasto.

102. "Las casas de los obreros (en las aldeas abiertas, que, naturalmente, están siempre abarrotadas) se construyen generalmente en fila, tocando con la parte de atrás a la última punta del jirón de terreno que el especulador que las construye llama suyo. Sólo tienen, por consiguiente, luz y aire de costado." (Informe del Dr. Hunter, 1. c., p. 135.) "No pocas veces, el casero es el tendero o el tabernero de la aldea. En estos casos, el bracero del campo tiene en él un segundo señor, además del patrono. Quiera o no, ha de ser cliente suyo. Con 10 chelines a la semana, de los que hay que descontar una renta anual de 4 libras esterlinas, tiene que comprar su ración de té, azúcar, harina, jabón, bujías y cerveza, al precio que al tendero se le antoje marcarle." (L. c., p. 134.) Estas aldeas abiertas son, en realidad, las "*colonias penitenciarias*" *del proletariado agrícola inglés*. Muchos de los *cottages* son simples casas de vecindad, por las que desfila toda la chusma de vagabundos de los alrededores. En ellas, acaban de hundirse el campesino y su familia que, a veces, de un modo verdaderamente milagroso, había sabido conservar su virtud y pureza de carácter en medio de las más sucias condiciones.

Entre los Shylocks de buen tono está de moda, naturalmente, alzarse farisaicamente de hombros ante los especuladores de la construcción, los pequeños propietarios y las aldeas abiertas. Ellos saben perfectamente que sus "aldeas cerradas" y sus

"pueblos espectaculares" son la cuna de las "aldeas abiertas", sin las que no podrían existir. "A no ser por los pequeños propietarios de las aldeas abiertas, la mayoría de los jornaleros del campo tendrían que dormir bajo los árboles de las fincas en que trabajan." (L. c., p. 135.) Este sistema de aldeas "cerradas" y "abiertas" reina en todos los Midlands y en toda la parte este de Inglaterra.

103. “El casero (el dueño de la finca o su arrendatario) se enriquece directa o indirectamente con el trabajo de un hombre al que paga 10 chelines a la semana, y por si esto fuera poco, todavía le arranca a este pobre diablo 4 ó 5 libras esterlinas de *alquiler anual* por casas que en el mercado libre no *valen* 20 libras, pero cuyo precio artificial se mantiene gracias al poder del terrateniente para decir: 'O alquilas mi casa o te vas a paseo, busca refugio donde puedas, y no esperes que te dé el certificado de trabajo'... Cuando un jornalero desea mejorar de situación, colocándose de peón en las obras de un ferrocarril o en una cantera, vuelve a encontrarse con el mismo poder, que te grita: 'O trabajas para mí por este jornal reducido, o prepárate a ser despedido dentro de una semana; coge tu cerdo, si lo tienes, y tú verás lo que haces de las patatas que se están criando en tu huerta.' Cuando el interés radica en el otro frente, lo que suele hacer en tales casos el propietario (o el arrendatario) es subirle al jornalero la *renta de la casa*, como castigo por desertar de su servicio.” (Dr. Hunter, *Public Health, Seventh Report*, 1864, p. 132.)

104. “Parejas en plena luna de miel no son un espectáculo edificante para hermanos y hermanas adultos, instalados en el mismo cuarto; y aunque no sería correcto traer aquí ejemplos, hay datos suficientes que permiten afirmar que las muchachas que toman parte en los delitos de incesto lo pagan con grandes sufrimientos y, a veces, con la muerte.” (Dr. Hunter, I. c., p.

137.) Un funcionario de la policía rural que trabajó muchos años como detective en los peores barrios de Londres dice, refiriéndose a las muchachas de su aldea: “Durante mi vida de policía en los peores barrios de Londres, no vi jamás tanta ni tan grosera inmoralidad en edad tan temprana, tanta insolencia ni tanto descaro... Viven como los cerdos: jóvenes de ambos sexos, madres y padres, durmiendo todos juntos en el mismo cuarto.” (*Child. Empl. Comm. Sixth Report*, Londres, 1867, Apéndice p. 77, n. 155.)

105. *Public Health. Seventh Report*, 1864, pp. 9-14 *ss*.

106 Que “el cura y el hidalgo parecen haberse conjurado para matarlos de hambre”

107 “El trabajo del *hind*, trabajo ordenado por Dios (heaven”born), infunde dignidad a su oficio. Estos hombres *no son esclavos, sino soldados de la paz* y merecen disfrutar de una casa apta para hombres casados, casa que debiera

construirles el terrateniente, que reclama de él la presentación de un trabajo obligatorio, ni más ni menos que el estado de los soldados en filas. Estos obreros, al igual que los soldados, no perciben por su trabajo el precio que éste costaría en el mercado. Se les coge, como se hace con los soldados, jóvenes e ignorantes, cuando no conocen más que su oficio y el lugar en que habitan.

Los matrimonios prematuros y la aplicación de las diversas leyes sobre residencia producen sobre unos los mismos efectos que las levas y la ley marcial sobre otros." (Dr. Hunter, c., p. 132.) A veces, por excepción, un terrateniente de corazón blando deplora estos páramos creados por él mismo. "Es triste esto de estar sólo en su tierra–dijo el conde de Leicester, cuando le felicitaron por la terminación de Holkham–; miro en torno y no veo más casa que la mía. Soy el gigante de la torre de los gigantones, que ha devorado a todos sus vecinos."

108 Un movimiento semejante se manifiesta desde loa últimos decenios en Francia, a medida que la producción capitalista se apodera de la agricultura, empujando a las ciudades los brazos "sobrantes" del campo. También aquí empeoran las condiciones de la vivienda y las demás condiciones de vida, por culpa de los "brazos sobrantes". Acerca del peculiar

"prolétariat foncier" que ha hecho surgir el sistema parcelario, véase, entre otras obras, el escrito de Colins citado más arriba *[L'Economie Politique] y Carlos* Marx, Der achrzehnte Brumaire des *Louis Bonaparte*, 2° ed., Hamburgo, 1869, pp.

91 ss, En 1846, la población urbana de Francia representaba el 24.42 y la rural el 75.58 por 100; en 1861. la proporción era de 28.86 a 71.14 por 100. En los últimos cinco años, se ha acentuado todavía más el descenso de la parte representada por la población rural. Ya en 1846 cantaba el poeta Pierre Dupont, en sus *Ouvriers:*

Mal vestidos, metidos en tugurios,

en los desvanes, entre la basura,

vivimos con lechuzas y ladrones,

amigos de las sombras.

109 El sexto y último informe de la *Child. Empl. Comm*., publicado a fines de marzo de 1867, trata exclusivamente de este sistema de trabajo agrícola.

110 *Child Empl, Comm. VI Report*, Evidence, p. 37. n. 173 .–*Fenland* – tierra pantanosa.

111 Sin embargo, hay *gangmasters* que llegan a arrendatarios de 500 acres y hasta a propietarios de manzanas enteras de casas .

112 Unión sexual en público. *(Ed.)*

113 “La mitad de las muchachas de Ludford están echadas a perder por las cuadrillas.” *Child. Empl. Comm., VI Rep*., Apéndice, p. 6, n. 32.

114 “Este sistema se ha difundido mucho en los últimos años. En algunos lugares, se ha introducido hace poco; y en otros, donde ya se conocía, las cuadrillas encuadran a más niños y de menor edad.” (L. C., p. 79, n. 174.

115 “Los pequeños arrendatarios no aplican el trabajo en cuadrillas.” “Este sistema no se emplea en las tierras pobres, sino en aquellas que arrojan una renta de 2 libras esterlinas a 2 libras y 10 chelines por acre.” *(Child. Empl. Comm., VI Rep*., pp.

17 y 14.)

116 Uno de estos caballeros encontraba tan sabrosas sus rentas, que llegó a declarar a la Comisión investigadora, indignado, que todo aquel clamor de protestas se debía únicamente al nombre del sistema. Si en vez de llamarlas “cuadrillas”, se les llamase “asociaciones juveniles–industriales–agrícolas–cooperativas para el propio sustento”, todo estaría *all right.*

117 “ El trabajo en cuadrilla es más barato que cualquier otro, tal es la razón de que se le emplee”, declara un antiguo capataz. (*Child. Empl. Comm., VI Rep*., pp . 17 y 14.) “ El sistema de cuadrillas es decididamente el más barato para el arrendatario y, también decididamente el más ruinoso para los niños,” dice un colono. (L. c., p. 16, n. 3.) 118 “ Indudablemente, mucha de la labor

que ahora ejecutan los niños en cuadrillas era ejecutada antes por hombres y mujeres. Allí donde trabajan mujeres y niños, hay ahora más hombres parados (more men are out of work) que antes." -

(Child. Empl. Comm., VI *Rep*., p. 43, n. 202.) En sentido contrario, citaremos este pasaje, entre otros: "El problema del trabajo (labour question) se hace tan agudo en muchos distritos agrícolas, especialmente en los productores de trigo, a consecuencia de la emigración de brazos y de la facilidad que suponen los ferrocarriles para trasladarse a las grandes ciudades, que yo (el "yo" pertenece al agente terrícola de un gran señor) considero el trabajo de los niños como absolutamente indispensable." (L. c., p. 80, n. 180.) En los distritos agrícolas ingleses, a diferencia de lo que ocurre en el resto del mundo civilizado the *Labour Question* significa the *Landlords' and Farmers' Question*, a saber: ¿cómo, pese al éxodo cada vez mayor de campesinos, se puede eternizar en el campo una "superpoblación relativa" suficiente, eternizando con ello el "salario mínimo" para el obrero rural?

119 El *Public Health R* e *port* anteriormente citado por mí, en el que, a propósito de la mortalidad infantil se examina de pasada el sistema de cuadrillas, permaneció ignorado de la prensa y, por tanto, del público inglés. En cambio, el último informe de la *Child. Empl*. *Comm.* brindaba a la prensa un pasto "sensacional" acogido por ella de buen grado. Mientras la prensa liberal se preguntaba cómo los elegantes caballeros y las distinguidas damas y los dignatarios de la iglesia, que abundaban en Lincolnshire, personajes que enviaban a los antípodas "misiones especiales para la corrección de las costumbres de los salvajes del Océano Pacífico", toleraban en sus fincas, ante sus mismos ojos, semejante sistema, la prensa distinguida se limitaba a hacerse consideraciones acerca de la torpe *corrupción de las gentes del campo* ¡capaces de entregar a sus hijos por dinero a semejante esclavitud! Bajo las condiciones malditas en que "los espíritus delicados"

condenaban a vivir al campesino, sería explicable que éste se comiese a sus propios hijos. Lo que realmente maravilla es la virtud de carácter que han sabido conservar en su mayoría. Los informes oficiales demuestran que los padres repugnan el

sistema de cuadrillas, hasta en los distritos en que este régimen impera. "En los testimonios recogidos por nosotros se encuentran pruebas abundantes de

que los padres, en muchos casos, agradecerían la promulgación de una *ley obligatoria* que les permitiese resistir a las tentaciones y a la presión a que se ven sometidos con tanta frecuencia. Unas veces es el funcionario de la parroquia, otras veces el patrono el que, bajo amenaza de despido, les obliga a mandar a los hijos a ganarse la vida, en vez de mandarlos a la escuela... Todo el tiempo y las energías derrochadas, todos los sufrimientos que engendra para el campesino y su familia la fatiga extraordinaria y estéril, todos los casos en que los padres achacan la ruina moral de sus hijos al hacinamiento de los *cottages* o a las influencias nefastas del sistema de cuadrillas, despiertan en el pecho de los pobres que trabajan sentimientos fáciles de comprender y que huelga detallar. Tienen la conciencia de que se les infieren no pocos tormentos físicos y morales por razones de que ellos no son en modo alguno responsables, a las que jamás darían su asentimiento, si en su mano estuviese evitarlas, y contra las que son impotentes para luchar." *(Child Empl.*

Comm., VI *Rep.*, p. 20, n. 82 y p. 23, n. 96.)

120 Censo de población de Irlanda: 1801, 5.319,867 personas; 1811, 6.084,996; 1821, 6.869,544; 1831, 7. 828,347; 1841, 8.222,664.

121 Los resultados son todavía más desfavorables sí nos remontamos más atrás. Así, por ejemplo, en 1865. ganado lanar, 3.688,742; en 1865, 3.694,294: de cerda, en 1865, 1.299,893, en 1858. 1.409,883.

122 *Tenth Report of the Commissioners of Ireland Revenue,* Londres, 1866.

123 La renta global anual de la rúbrica D difiere aquí de la del cuadro anterior, por razón de ciertas deducciones autorizadas por la *ley*.

124 Aunque la producción *disminuya también relativamente, por acre,* no debe olvidarse que Inglaterra, desde hace siglo y medio**.** *ha explotado* indirectamente *el suelo de Irlanda,* s *in conceder a sus* cultivadores ni siquiera los medios para restaurar los elementos sustraídos a la tierra.

125 Como a Irlanda se le considera la tierra de promisión del "principio de la población", antes de publicar su obra sobre este tema, Th. Sadler dio a luz el famoso libro titulado *Ireland, its Evils and* their *Remedies,* 2° ed., Londres,

1829, en el que, haciendo un estudio comparativo de las estadísticas de las diversas provincias y dentro de cada provincia de los distintos condados, demuestra que aquí la miseria no reina, como pretende Malthus, en proporción al censo de población, sino, por el contrario, en razón inversa a él.

126 En los años que van de 1851 a 1874, se calcula en 2.325,922 la cifra global de emigrantes.

127 Nota a la 2° ed. Según una estadística publicada en Murphy, *Ireland Industrial, Political and Social*, 1870 [p. 103], el 94.6 por 100 del suelo de Irlanda está repartido en arriendos inferiores a 100 acres, y el 5.4 por 100 en arriendos superiores a esta cabida.

128 *Reports from the Poor Law Inspector on the wages of Agriculturl Labourers in Dublin*, 1870 . Cfr. también *Agricultural Labourers (Ireland) Return*, etc., 8 de marzo de *1861*. Londres, 1862 .

129 *Reports from the Poor Law Inspector on the Wages of Agricultural Labourers ín Dublin*, p . 29. 1.

130 L. *c*., p . 12.

131 L. *c*., p . 25 .

132 L. c., p. 25.

133 L. c., p. 27.

134 L. c., p. 25.

135 L. c., p. 1.

136 L. c., p. 32.

137 L. c., p. 25.

138 L. c., p. 30.

139 L. c., p. 21 y 13

140 Reports of Insp. of Fact. 31st. Oct. 1866, p. 96.

141 En la superficie total van incluidos también las “turberas y terrenos baldíos”.

142 En el libro III de esta obra, en la sección dedicada a la propiedad territorial, expondré detalladamente cómo los terratenientes, por su parte, y por la suya la legislación inglesa explotaron sistemáticamente la catástrofe del hambre y las circunstancias provocadas por ella para acelerar violentamente la revolución agraria y mermar la población irlandesa a medida de las conveniencias de los señores de la tierra. Allí, volveré también sobre las condiciones de vida de los pequeños colonos y los braceros del campo. Aquí, nos limitaremos a citar a un autor. Nassau W. Senior dice, entre otras cosas, en su obra póstuma *Journals, Conversations and Essays relating to Ireland,* 2 vols., Londres, 1868 t, II, p. 282: “Bien decía el Dr. G.: tenemos la ley de pobres, que es un gran instrumento para dar el triunfo a los terratenientes; otro es la emigración.

Ningún amigo de Irlanda puede apetecer que la guerra (entre los terratenientes y los pequeños colonos celtas) se prolongue, y aún menos que termine con el triunfo de los colonos... Cuanto antes termine (esa guerra), cuanto antes se convierta Irlanda en un país de pastos *(grazing country*) con el censo relativamente pequeño de población que un país de pastos requiere, mejor será para todas las clases.” Las leyes cerealistas ingleses de 1815 garantizaban a Irlanda el monopolio de la libre importación de trigos en la Gran Bretaña; es decir, favorecían artificialmente el cultivo de cereales. Este monopolio fue abolido repentinamente en 1846, al derogarse las leyes cerealistas. Prescindiendo de todas las demás circunstancias, este hecho bastaba para imprimir un poderoso impulso al proceso de transformación de las tierras de labor de Irlanda en terrenos de pastos, a la concentración de los arriendos y a la expulsión de los pequeños labradores. Después de haberse pasado treinta años, de 1815 a 1846, ensalzando la fertilidad del suelo irlandés, y diciendo a voces que este suelo había sido predestinado por la naturaleza al cultivo de cereales, de pronto, los agrónomos, los economistas y los políticos ingleses descubren, a partir de 1846, ¡que sólo sirve para producir hierba! M. Leonce de Lavergne se ha apresurado a repetirlo al otro lado del Canal. Hace falta ser un hombre serio” como Lavergne para dejarse

convencer por estas puerilidades.

143 Partidario de una Irlanda independiente. *(Ed.)*

144 Verso del poeta Horacio: *Acerbo destino aflije a los romanos, el crimen de fratricidio*

CAPITULO XXIV

LA LLAMADA ACUMULACION ORIGINARIA

1. El secreto de la acumulación originaria

Hemos visto cómo se convierte el dinero en capital, cómo sale de éste la plusvalía y cómo la plusvalía engendra nuevo capital. Sin embargo, la acumulación de capital presupone la plusvalía, la plusvalía la producción capitalista y ésta la existencia en manos de los productores de mercancías de grandes masas de capital y fuerza de trabajo. Todo este proceso parece moverse dentro de un circulo vicioso, del que sólo podemos salir dando por supuesta una acumulación *"originaria"*

anterior a la *acumulación capitalista ("previous accumulation"*, la denomina Adam Smith); una acumulación que no es resultado , sino punto de partida del régimen capitalista de producción.

Esta *acumulación originaria* viene a desempeñar en economía política el mismo papel que desempeña en teología el *pecado original.* Al morder la manzana, Adán engendró el pecado y lo trasmitió a toda la humanidad.

Los orígenes de la primitiva acumulación pretenden explicarse relatándolos como una anécdota del pasado. En tiempos muy remotos –se nos dice–, había, de una parte, una minoría trabajadora, inteligente y sobre todo ahorrativa, y de la otra un tropel de descamisados, haraganes, que derrochaban cuanto tenían y aún más. Es cierto que la leyenda del pecado original teológico nos dice que el hombre fue condenado a ganar el pan con el sudor de su frente; pero la historia del pecado original económico nos revela por qué hay gente que no necesita sudar para comer. No importa. Así se explica que mientras los primeros *acumulaban riqueza,* los segundos

acabaron por no tener ya nada que vender más que su pelleja. De este pecado original arranca *la pobreza de la gran mayoría,* que todavía hoy, a pesar de lo mucho que trabajan, no tienen nada que vender más que sus personas, y la *riqueza de una minoría,* riqueza que no cesa de crecer, aunque haga ya muchísimo tiempo que sus propietarios han dejado de trabajar. Estas niñerías insustanciales son las que M. Thiers, por ejemplo, sirve todavía, con el empaque y la seriedad de un hombre de Estado, a los franceses, en otro tiempo tan ingeniosos, en defensa de la *propriété.* Tan pronto como se plantea el problema de la propiedad, se convierte en un deber sacrosanto abrazar el punto de vista de la cartilla infantil, como el único que cuadra a todas las edades y a todos los períodos. Sabido es que en la historia real desempeñan un gran papel la conquista, la esclavización, el robo y el asesinato; la violencia, en una palabra. En la dulce economía política, por el contrario, ha reinado siempre el idilio. Las únicas fuentes de riqueza han sido desde el primer momento la ley y el "trabajo", exceptuando siempre, naturalmente, "el año *en curso".* Pero, en la realidad, los métodos de la acumulación originaria fueron cualquier cosa menos idílicos.

Ni el dinero ni la mercancía son de por si capital, como no lo son tampoco los medios de producción ni los artículos de consumo. Necesitan *convertirse en capital.* Y para ello han de concurrir una serie de circunstancias concretas, que pueden resumirse así: han de enfrentarse y entrar en contacto dos clases muy diversas de poseedores de mercancías; de una parte, los *propietarios de dinero, medios de producción y artículos de consumo,* deseosos de *valorizar* la suma de valor de su propiedad mediante la compra de fuerza ajena de trabajo; de otra parte, los *obreros libres,* vendedores de su propia fuerza de trabajo y, por tanto, de su trabajo.

Obreros libres, en el doble sentido de que no figuran directamente entre los medios de producción, como los esclavos, los siervos, etc., ni cuentan tampoco con medios de producción propios, como el labrador que trabaja su propia tierra, etc.; libres y dueños de si mismos. Con esta *polarización de1 mercado de mercancías,* se dan las dos condiciones fundamentales de la producción capitalista. El régimen del capital presupone *el divorcio entre los obreros y la propiedad sobre las condiciones de realización de su trabajo.* Cuando ya se mueve por sus propios pies, la producción capitalista no sólo *mantiene* este divorcio, sino que lo *reproduce y acentúa en una escala cada*

vez mayor. Por tanto, el proceso que *engendra* el capitalismo sólo puede ser uno: el *proceso de disociación entre el obrero y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo,* proceso que de una parte *convierte* en capital los medios sociales de vida y de producción, mientras de otra parte convierte a los productores directos en obreros asalariados . La llamada *acumulación* originaria no es, pues, más que el *proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción.* Se la llama "originaria" porque forma la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción.

La estructura económica de la sociedad capitalista brotó de la estructura económica de la sociedad feudal. Al disolverse ésta, salieron a la superficie los elementos necesarios para la formación de aquélla.

El productor directo, el obrero, no pudo disponer de su persona hasta que no dejó de vivir sujeto a la gleba y de ser esclavo o siervo de otra persona. Además, para poder convertirse en vendedor libre de fuerza de trabajo, que acude con su

mercancía a dondequiera que encuentra mercado para ella, hubo de sacudir también el yugo de los gremios, sustraerse a las ordenanzas sobre los aprendices y los oficiales y a todos los estatutos que embarazaban el trabajo. Por eso, en uno de sus aspectos, el movimiento histórico que convierte a los productores en obreros asalariados representa la liberación de la servidumbre y la coacción gremial, y este aspecto es el único que existe para nuestros historiadores burgueses. Pero, si enfocamos el otro aspecto, vemos que estos trabajadores recién emancipados sólo pueden convertirse en vendedores de si mismos, una vez que se ven despojados de todos sus medios de producción y de todas las garantías de vida que las viejas instituciones feudales les aseguraban. El recuerdo de esta cruzada de expropiación ha quedado inscrito en los anales de la historia con trazos indelebles de sangre y fuego.

A su vez, los capitalistas industriales, los potentados de hoy, tuvieron que desalojar, para llegar a este puesto, no sólo a los maestros de los gremios artesanos, sino también a los señores feudales, en cuyas manos se concentraban las fuentes de la riqueza. Desde este punto de vista, su ascensión es el fruto de una lucha victoriosa contra el régimen feudal y sus irritantes privilegios, y contra los gremios y las trabas que éstos ponían al libre desarrollo de la producción y a la libre explotación del hombre por el

hombre. Pero los caballeros de la industria sólo consiguieron desplazar por completo a los caballeros de la espada, explotando sucesos en que éstos no tenían la menor parte de culpa. Subieron y triunfaron por procedimientos no menos viles que los que en su tiempo empleó el liberto romano para convertirse en señor de su patrono.

El proceso de donde salieron el obrero asalariado y el capitalista, tuvo como punto de partida la *esclavización del obrero.* En las etapas sucesivas, esta esclavización no hizo más que *cambiar de forma: la explotación feudal se convirtió en explotación capitalista.* Para explicar la marcha de este proceso, no hace falta remontarse muy atrás. Aunque los primeros indicios de producción capitalista se presentan ya, esporádicamente, en algunas ciudades del Mediterráneo durante los siglos XIV y XV, la era capitalista sólo data, en realidad, del siglo XVI. Allí donde surge el capitalismo hace ya mucho tiempo que se ha abolido la servidumbre y que el punto de esplendor de la Edad Media, la existencia de ciudades soberanas, ha declinado y palidecido.

En la historia de la acumulación originaria hacen época todas las transformaciones que sirven de punto de apoyo a la naciente clase capitalista, y sobre todo los momentos en que grandes masas de hombres se ven despojadas repentina y violentamente de sus medios de producción para ser lanzadas al mercado de trabajo como proletarios libres, y privados de todo medio de vida. Sirve de base a todo este proceso la *expropiación que priva de su tierra al productor rural, al campesino.* Su historia presenta una modalidad diversa en cada país, y en cada una de ellos recorre las diferentes fases en distinta gradación y en épocas históricas diversas. Pero donde reviste su forma clásica es en Inglaterra, país que aquí tomamos, por tanto, como modelo.1

2. Cómo fue expropiada de la tierra la población rural

En Inglaterra, la servidumbre había desaparecido ya, de hecho, en los últimos años del siglo XIV. En esta época, y más todavía en el transcurso del siglo XV, la inmensa mayoría de la población2 se componía de campesinos libres, dueños de la tierra que trabajaban, cualquiera que fuese la etiqueta feudal bajo la que ocultasen su propiedad. En las grandes fincas señoriales, el *bailiff (bailío),* antes siervo, había sido desplazado por el arrendatario libre. Los jornaleros agrícolas eran, en parte, campesinos que aprovechaban su tiempo

libre para trabajar a sueldo de los grandes terratenientes y en parte una clase especial, relativa y absolutamente poco numerosa, de verdaderos asalariados. Mas también éstos eran, de hecho, a la par que jornaleros, labradores independientes, puesto que, además del salario, se les daba casa y labranza con una extensión de 4 y más acres. Además, tenían derecho a compartir con los verdaderos labradores el aprovechamiento de los *terrenos comunales*, en los que pastaban sus ganados y que, al mismo tiempo, les suministraban el combustible, la leña, la turba, etc.3 La producción feudal se caracteriza, en todos los pueblos de Europa, por la división del suelo entre el mayor número posible de tributarios. El poder del señor feudal, como el de todo soberano, no descansaba solamente en la longitud de su rollo de rentas, sino en el número de sus súbditos, que, a su vez, dependía de la cifra de campesinos independientes.4 Por eso, aunque después de la conquista normanda, el suelo inglés se dividió en unas pocas baronías gigantescas, entre las que había algunas que abarcaban por sí solas 900 de los dominios de los antiguos lores anglosajones, estaba salpicado de pequeñas explotaciones campesinas, interrumpidas sólo de vez en cuando por grandes fincas señoriales. Estas condiciones, combinadas con el esplendor de las ciudades, característico del siglo XV, permitían que se desarrollase aquella *riqueza nacional* que el canciller Forescue describe con tanta elocuencia en su *Laudibus Legum Angliae* (137), pero cerraban el paso a la *riqueza capitalista.*

El preludio de la transformación que ha de echar los cimientos para el régimen de producción capitalista, coincide con el último tercio del siglo XV. *El licenciamiento de las huestes feudales* –que, como dice acertadamente Sir James Steuart,

"invadieron por todas partes casas y tierras"– lanzó al *mercado de trabajo* a una *masa de proletarios libres y privados de medios de vida.* El poder real, producto también del desarrollo de la burguesía, en su deseo de conquistar la soberanía absoluta, aceleró violentamente la disolución de las huestes feudales, pero no fue ésta, ni mucho menos, la única causa que la provocó. Los grandes señores feudales, levantándose tenazmente contra la monarquía y el parlamento, crearon *un proletariado incomparablemente mayor,* al arrojar violentamente a los campesinos de las tierras que cultivaban y sobre las que tenían los mismos títulos jurídicos feudales que ellos, y al usurparles sus bienes de comunes. El florecimiento de las manufactureras laneras de

Flandes y la consiguiente alza de los precios de la lana fue lo que sirvió de acicate directo, en Inglaterra, para estos abusos. La antigua aristocracia había sido devorada por las guerras feudales, y la nueva era ya una hija de los tiempos, de unos tiempos en los que dinero es la potencia de las potencias. Por eso enarboló como bandera la transformación de las tierras de labor en terrenos de pastos para ovejas. En su *Description of England. Prefixed to Holinshed's Chronicles,* Harrison describe cómo la expropiación de los pequeños agricultores arruina al país. "What care our great incroachers!" (¡Qué se les da de esto a nuestros grandes usurpadores!) Las casas de los campesinos y las viviendas de los obreros fueron violentamente arrasadas o entregadas a la ruina. "Consultando los viejos inventarios de las fincas señoriales –dice Harrison–, vemos que han desaparecido innumerables casas y pequeñas haciendas de campesinos, que el campo sostiene a mucha menos gente, que muchas ciudades se han arruinado, aunque hayan florecido otras nuevas...

También podríamos decir algo de las ciudades y los pueblos destruidos para convertirlos en pasto de ganados y en los que sólo quedan en pie las casas de los señores." Aunque exageradas siempre, las lamentaciones de estas viejas crónicas describen con toda exactitud la impresión que producía en los hombres de la época la revolución que se estaba operando en las condiciones de producción. Comparando las obras de Tomás Moro con las del canciller Fortescue, es como mejor se ve el abismo que separa al siglo XV del XVI. Como observa acertadamente Thornton, la clase obrera inglesa se precipitó directamente, sin transición, de la edad de oro a la edad de hierro.

La legislación se echó a temblar ante la transformación que se estaba operando. No había llegado todavía a ese apogeo de la civilización en que la "*Wealth of the Naflon"*, es decir, la creación de capital y la despiadada explotación y depauperación de la masa del pueblo, se considera como la última Thule(138), de toda sabiduría política. En su historia de Enrique VII, dice Bacon: "Por aquella época (1849), fueron haciéndose más frecuentes las quejas contra la transformación de las tierras de labranza en terrenos de pastos (pastos de ganados, etc.), fáciles de atender con unos cuantos pastores; los arrendamientos temporales, de por vida y anuales (de los que vivían una gran parte de los yeomen) fueron convertidos en fincas dominicales. Esto trajo la decadencia del pueblo y, con ella, la decadencia de ciudades, iglesias,

diezmos... En aquella época, la sabiduría del rey y del parlamento para curar el mal fue verdaderamente maravillosa... Dictaron medidas contra esta usurpación, que estaba despoblando los terrenos comunales (depopulating inclosures) y contra el régimen despoblador de los pastos (depopulating pasture), que seguía las huellas de aquélla." Un decreto de Enrique VII, dictado en 1489, c. 19, prohibió la destrucción de todas las casas de labradores que tuviesen asignados más de 20 acres de tierra.

Enrique VIII (decreto 25) confirma la misma ley. En este decreto se dice, entre otras cosas, que "se acumulan en pocas manos muchas tierras arrendadas y grandes rebaños de ganado, principalmente de ovejas, lo que hace que las rentas de la tierra suban mucho y la labranza (tillage) decaiga extraordinariamente, que sean derruidas iglesias y casas, quedando asombrosas masas de pueblo incapacitadas para ganarse su vida y la de sus familias". En vista de esto, la ley ordena que se restauren las granjas arruinadas, establece la proporción que debe guardarse entre las tierras de labranza y los terrenos de pastos, etc. Una ley de 1533 se queja de que haya propietarios que posean 24,000 cabezas de ganado lanar y limita el número de éstas a 2,000.5 Ni las quejas del pueblo, ni la legislación prohibitiva, que comienza con Enrique VII y dura ciento cincuenta años, consiguieron absolutamente nada contra el movimiento de expropiación de los pequeños arrendatarios y campesinos. Bacon nos revela, sin saberlo, el secreto de este fracaso. "El decreto de Enrique VII –dice, en sus *Essays, civil and moral*, cap. 20– encerraba un sentido profundo y maravilloso, puesto que creaba explotaciones agrícolas y casas de labranza de un determinado tipo normal, es decir, les garantizaba una proporción de tierra que les permitía traer al mundo súbditos suficientemente ricos y sin posición servil, *poniendo el arado en manos de propietarios y no de gentes a sueldo*" ("to keep the plough in the hand of the owners and not hirelings").6 Precisamente lo contrarío de lo que exigía, para instalarse, el *sistema capitalista*: la sujeción servil de la masa del pueblo, la transformación de éste en un tropel de gentes a sueldo y de sus instrumentos de trabajo en capital. Durante este período de transición, la legislación procuró también mantener el límite de 4 acres de tierra para los cottages del *jornalero del campo*, prohibiéndole meter en su casa gentes a sueldo. Todavía en 1627, reinando Jacobo I, fue condenado Roger Crocker de Fontmíll por haber construido en el *manor* de Fontmill un *cottage* sin asignarle como anexo permanente 4 acres de tierra; en 1638, bajo

el reinado de Carlos I, se nombró una comisión real encargada de imponer la ejecución de las antiguas leyes, principalmente la que exigía

los 4 acres de tierra como mínimo; todavía Cronwell prohibe la construcción de casas en 4 millas a la redonda de Londres sin dotarlas de 4 acres de tierra. Más tarde, en la primera mitad del siglo XVIII, se formulan quejas cuando el *cottage* de un jornalero del campo no tiene asignados, por lo menos, 1 a 2 acres. Hoy día, el bracero del campo se da por satisfecho con tal de tener una casa con huerto o de poder arrendar dos varas de tierra a regular distancia. "Terratenientes y arrendatarios –

dice el Dr. Hunter"– se dan la mano en este punto. Pocos acres de tierra bastarían para que el jornalero del campo disfrutase de *demasiada independencia."7*

La Reforma, con su séquito de colosales *depredaciones de los bienes de la* Iglesi *a,* vino a dar, en el siglo XVI, un nuevo y espantosa impulso *al proceso violento de expropiación de la masa del pueblo, Al* producirse la Reforma, la Iglesia católica era propietaria feudal de gran parte del suelo inglés. La persecución contra los conventos, etc., lanzó a sus moradores a las filas del proletariado. Muchos de los bienes de la iglesia fueron regalados a unos cuantos individuos rapaces protegidos del rey, o vendidos por un precio irrisorio a especuladores y a personas residentes en la ciudad, quienes, reuniendo sus explotaciones, arrojaron de ellas en masa a los antiguos tributarios, que las venían llevando de padres a hijos.

El derecho de los labradores empobrecidos a percibir tina parte de los diezmos de la iglesia, derecho garantizado por la ley, había sido ya tácitamente confiscado *Pauper ubique j* acet, exclama la reina Isabel, después de recorrer Inglaterra. Por fin, en el año 43 de su reinado, el gobierno no tuvo más remedio que dar estado oficial al *pauperismo,* creando el *impuesto de pobreza.* "Los autores de esta ley no se atrevieron a proclamar *sus razones* y, rompiendo con la tradición de siempre, la promulgaron *sin ningún preámbulo* (exposición de motivos).9 Por el 16, Car. I, 4,10 este impuesto fue declarado perpetuo, cobrando en realidad, a partir de 1834, una forma nueva y más rigurosa.11 Pero estas consecuencias inmediatas de la Reforma no fueron las más persistentes. *El* patrimonio *eclesiástico era el baluarte religioso detrás del* cual *se atrincheraba el viejo régimen de propiedad territorial. Al*

derrumbarse aquél, éste no podía mantenerse tampoco en pie.12

Todavía en los últimos decenios del siglo XVII, la yeomanry, clase de campesinos independientes, era más numerosa que la clase de los colonos. La *yeomanry* había sido el puntal más firme de Cromwell y el propio Macaulay confiesa que estos labradores ofrecían un contraste muy ventajoso con aquellos hidalgüelos borrachos y sus lacayos, los curas rurales, cuya misión consistía en meterle al señor en casa la "rnoza predilecta". Todavía no se había despojado a los jornaleros del campo de su derecho de copropiedad sobre los bienes comunales. Alrededor de 1750, desapareció la *yeomanry* 13 y en los últimos decenios del siglo XVIII se borraron hasta los últimos vestigios de propiedad comunal de los braceros. Aquí, prescindimos de los *factores puramente económicos que intervinieron en la revolución de la agri* cultura y nos limitamos a indagar los *factores* de *violencia* que la impulsaron.

Bajo la *restauración de los Estuardos, los terratenientes impusieron* legalmente una usurpación que en todo el continente se había llevado también a cabo sin necesidad de los trámites de la ley. Esta usurpación consistió en abolir el régimen feudal del suelo, es decir, en transferir sus *deberes tributarios al Estado,* "indemnizando" a éste por medio de impuestos sobre los campesinos y el resto de las masas del pueblo, reivindicando la moderna propiedad privada sobre fincas en las que sólo asistían a los terratenientes títulos feudales y, finalmente, dictando aquellas *leyes de residencia* (*laws of settlement*) que, mu *tatis mutandis,* ejercieron sobre los labradores ingleses la misma influencia que el edicto del tártaro Boris Godunof sobre los campesinos rusos.

La *"glorious Revolution"* entregó el poder, al ocuparlo Guillermo III de Orange,14 a los capitalistas y terratenientes elaboradores de plusvalía. Estos elementos consagraron la nueva era, entregándose en una escala gigantesca al *saqueo de los terrenos de dominio público,* que hasta entonces sólo se había practicado en proporciones muy modestas. Estos terrenos fueron regalados, vendidos a precios irrisorios o simplemente anexionados por otros terrenos de propiedad privada, sin molestarse en encubrir la usurpación bajo forma alguna.15 Y todo esto se llevó a cabo sin molestarse en cubrir ni la más mínima apariencia legal. Estos bienes del dominio público, apropiados de modo tan fraudulento, en unión de los bienes de que se despojó a la iglesia –

los que no le habían sido usurpados ya por la revolución republicana–, son la base de esos dominios principescos que hoy posee la oligarquía inglesa.16 Los capitalistas burgueses favorecieron esta operación, entre otras cosas, para convertir el suelo en un artículo puramente comercial, extender la zona de las grandes explotaciones agrícolas, hacer que aumentase la afluencia a la ciudad de proletarios libres y necesitados del campo, etc. Además, la nueva aristocracia de la tierra era la aliada natural de la nueva bancocracia, de la alta finanza, que acababa de dejar el cascarón, y de los grandes manufactureros, atrincherados por aquel entonces detrás del proteccionismo aduanal. La burguesía inglesa obró en defensa de sus intereses con el mismo acierto con que la burguesía de Suecia, siguiendo el camino contrario y haciéndose fuerte en su baluarte económico, que eran los campesinos, apoyó a los reyes (desde 1604 y más tarde bajo Carlos X y Carlos XI) y les ayudó a rescatar por la fuerza los bienes de la Corona de manos de la oligarquía.

Los *bienes comunales* –completamente distintos de los bienes de dominio público, a que acabamos de referirnos– eran una institución de origen germánico, que se mantenía en vigor bajo el manto del feudalismo. Hemos visto que la usurpación violenta de estos bienes, acompañada casi siempre por la transformación de las tierras de labor en terrenos de pastos,

comienza a fines del siglo XV y prosigue a lo largo del siglo XVI. Sin embargo, en aquellos tiempos este proceso revestía la forma de una serie de *actos individuales de violencia,* contra los que la legislación luchó infructuosamente durante ciento cincuenta años. El progreso aportado por el siglo XVIII consiste en que ahora *la propia ley* se convierte en *vehículo de esta depredación de los bienes del pueblo,* aunque los grandes colonos sigan empleando también, de paso, sus pequeños métodos personales e independientes.17 La forma parlamentaria que reviste este despojo es la de los *Bills for Inclosures of Commons* (leyes sobre el cercado de terrenos comunales) ; dicho en otros términos, decretos por medio de los cuales los terratenientes se regalan a si mismos en propiedad privada las tierras del pueblo, decretos encaminados a expropiar al pueblo de lo suyo. Sir F. M. Eden se contradice a sí mismo en el astuto alegato curialesco en que procura explicar la propiedad comunal como propiedad privada de los grandes terratenientes que recogen la herencia de los señores feudales, al reclamar una "*ley general del parlamento* sobre el derecho a cercar los terrenos

comunales", reconociendo con ello que la *transformación de estos bienes en propiedad privada* no podía prosperar sin un *golpe de estado parlamentario,* a la par que pide al legislador una *"indemnización"* para los pobres expropiados.18

Al paso que los *yeomen* independientes eran sustituidos por *tenants–at–will,* por pequeños colonos con contrato por un año, es decir, por una chusma servil sometida al capricho de los terratenientes, el despojo de los bienes del dominio público, y sobre todo la depredación sistemática de los terrenos comunales, ayudaron a incrementar esas grandes posesiones que se conocían en el siglo XVIII con los nombres de *haciendas capitalistas* l9 y *haciendas de comerciantes* 20 y que dejaron a la población campesina "disponible" como proletariado al servicio de la industria.

Sin embargo, el siglo XVIII todavía no alcanza a comprender, en la medida que había de comprenderlo el XIX, la *identidad que media entre la riqueza nacional y la pobreza del pueblo.* Por eso en los libros de economía de esta época se produce una violentísima polémica en torno a la *"inclosure of commons"*. Entresaco unos cuantos pasajes de los materiales copiosísimos que tengo a la vista, para poner de relieve de un modo más vivo la situación.

"En muchas parroquias de Hertfordshire –escribe una pluma indignada– se han reunido en 3 haciendas 24, cada una de las cuales contaba, por término medio, de 50 a 150 acres de extensión."21 "En Northamptonshire y Lincolnshire se ha impuesto la norma de cercar los terrenos comunales, y la mayoría de las propiedades creadas de este modo se han convertido en terrenos de pastos; a consecuencia de ello, hay muchas propiedades que antes labraban 1,500 acres y que hoy no labran ni 50... Las ruinas de las viejas casas, corrales y graneros, son los únicos vestigios de los antiguos moradores."

"En algunos sitios, cien casas y familias han quedado reducidas... a 8 ó 10..." En la mayoría de las parroquias, donde sólo se han comenzado a cercar los terrenos comunales desde hace quince o veinte años, los terratenientes son en la actualidad poquísimos en comparación con las cifras existentes cuando el suelo se cultivaba en régimen abierto. Es bastante frecuente encontrarse con dominios de lores enteros recientemente cercados que antes se distribuían entre 20 ó 30 colonos y otros tantos pequeños labradores y tributarios, que

hoy están acaparados por 4 ó 5 grandes ganaderos. *Todos aquellos labradores fueron lanzados de sus tierras, en unión de sus familias* y de muchas otras a las que daban trabajo. y sustento.22 Los terrenos anexionados por el dueño colindante, bajo pretexto de cercarlos, no eran siempre tierras *yermas*, sino también, con frecuencia, tierras *cultivadas* mediante un tributo al municipio, o comunalmente. "Me refiero aquí a la inclusión de terrenos abiertos y de tierras ya cultivadas. Hasta los autores que defienden las *inclosures* reconocen que estos cercados refuerzan el monopolio de los grandes terratenientes, hacen subir el precio de las subsistencias y fomentan la despoblación... También al cercar los terrenos yermos, como ahora se hace, se *despoja* a los *pobres* de una parte de sus *medios de sustento*, incrementando haciendas que son ya de suyo harto extensas."23 "Si el país –dice el Dr. Price– cae en poder de un puñado de grandes colonos, los pequeños arrendatarios [en otro sitio, los llama "una muchedumbre de pequeños propietarios y colonos que se mantienen a si mismos y a sus familias con el producto de la tierra trabajada por ellos, con las ovejas, las aves, los cerdos, etc., que llevan a pastar a los terrenos comunales, no necesitando apenas, por tanto, comprar víveres para su consumo"] se verán *convertidos en* hombres obligados a *trabajar para otros* si quieren comer y tendrán que *ir al mercado* para proveerse de cuanto necesiten... Tal vez *se trabajará más*, porque *la coacción* será también mayor... Surgirán ciudades y manufacturas, pues se verá *empujada a ellas más gente* en busca de trabajo. He aquí el camino hacia el que lógicamente se orienta la concentración de la propiedad territorial y por el que, desde hace muchos años, se viene marchando ya efectivamente en este reino."24 Y resume los efectos generales de las *inclosures* en estos términos: "En general, la situación de las clases humildes del pueblo ha empeorado en casi todos los sentidos; los pequeños terratenientes y colonos se han visto reducidos al nivel de jornaleros y asalariados, a la par que se hace cada vez más difícil g *anarse la vida en esta situación*.25 En efecto, la usurpación de los bienes comunales y la revolución agrícola que la acompaña, empeora hasta tal punto la situación de los obreros *agrícolas*, que, según el propio Eden, entre 1765 y 1780 su salario comienza a descender por *debajo del nivel mínimo*, haciéndose necesario completarlo con el socorro oficial de pobreza. Su jornal, dice Eden,

"alcanza a duras penas a cubrir sus necesidades más perentorias".

Oigamos ahora un instante a un defensor de las *enclosures* y adversario del Dr. Price. “No es lógico inferir que existe *despoblación* porque ya no se vea a la gente derrochar su trabajo en campo abierto... Sí, al convertir los pequeños labradores en personas *obligadas a trabajar para otros, se moviliza más trabajo*, es ésta una ventaja *que la nación* [entre la que no figuran, naturalmente, los que sufren la transformación apuntada], tiene que ver con buenos ojos... El producto será mayor si su trabajo *combinado se* emplea en una sola hacienda; así se creará trabajo sobrante para las manufacturas, haciendo una de las minas de oro de nuestra nación, con ello que éstas aumenten en proporción a la cantidad de trigo producido.”26

Leyendo, por ejemplo, a Sir F. M. Eden, matizado además de tory y de “filántropo”, se ve la *impasibilidad* estoica con que los economistas *contemplan las violaciones más descaradas del “sacro* santo *derecho de propiedad”, cuando estas violaciones son necesarias para echar los cimientos del régimen capitalista de producción*. Toda la serie de despojos brutales, horrores y vejaciones que lleva aparejados la expropiación violenta del pueblo desde el último tercio del siglo XV

hasta fines del siglo XVIII, sólo le inspira a nuestro autor esta “confortable” reflexión final: *“Era necesario restablecer la proporción justa (due) entre la agricultura y la ganadería.* Todavía durante todo el siglo XIV y la mayor parte del XV, por cada acre dedicado a ganadería había dos, tres y hasta cuatro dedicados a labranza. A mediados del siglo XVI, la proporción era ya de dos acres de ganadería por dos de labranza y más tarde de dos a uno, hasta que por último *se consiguió establecer la proporción exacta de tres acres de ganadería por cada acre de tierras labrantías.”*

En el siglo XIX se pierde, como es lógico, hasta el recuerdo de la conexión existente entre la agricultura y los bienes comunales. Para no hablar de los tiempos posteriores, bastará decir que la población rural no obtuvo ni un céntimo de indemnizaciones por los 3.511,770 acres de tierras comunales que entre los años de 1801 y 1831 le fueron arrebatados y ofrecidos a través del parlamento como regalo por los terratenientes a los terratenientes.

Finalmente, el último gran *proceso de expropiación de los agricultores* es el llamado *Clearing of Estates (limpieza de fincas*, que en realidad consistía en barrer de ellas a los hombres). Todos los métodos *ingleses* que hemos venido

estudiando culminan en esta “limpieza”. Como veíamos al describir en la sección anterior la situación moderna, ahora que ya no había labradores independientes que barrer, las “limpias” llegan a barrer los mismos *cottages*, no dejando a los braceros del campo ni siquiera sitio para alojarse en las tierras que trabajan. Sin embargo, para saber lo que significa esto del *“clearing of estates”* en el sentido estricto de la palabra, tenemos que trasladarnos a la tierra de promisión de la literatura novelesca moderna: las montañas de Escocia. Es aquí donde este proceso a que nos referimos se distingue por su carácter sistemático, por la magnitud de la escala en que se opera de golpe (en Irlanda hubo terratenientes que consiguieron barrer varias aldeas a la vez; en la alta Escocia se trata de extensiones de la magnitud de los ducados alemanes), y finalmente, por la forma especial de la propiedad inmueble usurpada.

Los celtas de la alta Escocia estaban divididos en clanes, y cada clan era propietario de los terrenos por él colonizados.

El representante del clan, su jefe o “caudillo”, no era más que un simple *propietario titular* de estos terrenos, del mismo modo que la reina de Inglaterra lo era del suelo de toda la nación. Cuando el gobierno inglés hubo conseguido sofocar las guerras internas de estos “caudillos” y sus constantes irrupciones en las llanuras de la baja Escocia, los jefes de los clanes no abandonaron, ni mucho menos, su antiguo oficio de bandoleros; se limitaron a cambiarlo de forma. Por si y ante sí, transformaron su derecho titular de propiedad en un derecho de propiedad privada, y como las gentes de los clanes opusieran resistencia, decidieron desalojarlos de sus posesiones por la fuerza. “Con el mismo derecho –dice el profesor Newman– podría un rey de Inglaterra atreverse a arrojar a sus súbditos al mar.27 En las obras de Sir James Steuart28 y James Anderson29 “podemos seguir las primeras fases de esta revolución, que en Escocia comienza después de la última intentona del pretendiente”. En el siglo XVIII, a los escoceses lanzados de sus tierras se les prohibía al mismo tiempo emigrar del país, para así empujarlos por la fuerza a Glasgow y otros centros fabriles de la región.30 Como ejemplo del método de expropiación predominante en el siglo XIX, 31 bastará citar las *“limpias”* llevadas a cabo por *la condesa de Sutherland.*

Esta señora, económicamente aleccionada, decidió, apenas hubo ceñido la

corona de condesa, aplicar a sus posesiones un tratamiento radical, convirtiendo todo su condado –cuyos habitantes, mermados por una serie de procesos anteriores semejantes a éste, habían ido quedando ya reducidos a 15,000– en pastos para ovejas. Desde 1814 a 1820 se desplegó una campaña sistemática de expulsión y exterminio para quitar de en medio a estos 15,000 habitantes, que formarían, aproximadamente, unas 3,000 familias. Todas sus aldeas fueron destruidas y arrasadas, sus tierras convertidas todas en terrenos de pastos. Las tropas británicas enviadas por el gobierno para ejecutar las órdenes de la condesa, tuvieron que hacer fuego contra los habitantes, expulsados de sus tierras. Una mujer vieja pereció abrasada entre las llamas de su choza, por negarse a abandonarla. Así consiguió la señora condesa apropiarse de *794,000 acres de tierra,* pertenecientes al clan desde tiempos inmemoriales. A los naturales del país desahuciados les asignó en la orilla del mar unos 6,000 acres, a razón de dos por familia. Hasta la fecha, aquellos 6,000 acres habían permanecido yermos, sin producir ninguna renta a su propietario. Llevada de su altruismo, la condesa se dignó arrendar estos cereales por una renta media de 2 chelines y 6

peniques cada acre, pues no en vano se trataba de las gentes de un clan que había vertido su sangre por su familia desde hacía varios siglos. Todos los terrenos robados al clan fueron divididos en 29 grandes demarcaciones de pastos, atendida cada una de ellas por una sola familia; los pastores eran, en su mayoría, criados ingleses de los arrendatarios. En 1825, los 15,000 montañeses habían sido sustituidos ya por 131,000 ovejas. Los aborígenes arrojados a la orilla del mar procuraban, entretanto, mantenerse de la pesca; se convirtieron en anfibios y vivían, según dice un escritor inglés de la época, mitad en tierra y mitad en el mar, sin vivir entre todo ello más que a medias.32

Pero los bravos escoceses habrían de pagar todavía más cara aquella idolatría romántica de montañeses por los

“caudillos” de los clanes. El olor del pescado les dio en la nariz a los señores. Estos, barruntando algo de provecho en aquellas playas, las arrendaron a las grandes pescaderías de Londres, y los escoceses fueron arrojados de sus casas por segunda vez.33

Finalmente, una parte de los terrenos de pastos volvió a ser convertida en

cotos de caza. Como es sabido, en Inglaterra no existen verdaderos bosques. La caza que corre por los parques de los aristócratas es, constitucionalmente, ganado doméstico, gordo como los *aldermen* de Londres. Por eso Escocía es, para los ingleses, el último asilo de la "noble pasión"

de la caza. "En la montaña –dice Somers en 1848– se han extendido considerablemente los bosques. A un lado de Gaick tenemos el nuevo bosque Glenfeshie y al otro lado el nuevo bosque de Ardverikie. En la misma dirección, tenemos el Black Mount, una llanura inmensa, recién plantado. De Este a Oeste, desde las inmediaciones de Aberdeen hasta las rocas de Oban, se extiende ahora una línea ininterrumpida de bosques, mientras que en otras regiones de la alta Escocia, se alzan los bosques nuevos de Loch Archaig, Glengarry, Glenmoriston etc. Al convertirse sus tierras en pastizales..., los montañeses se vieron empujados a comarcas estériles. Ahora, la caza comienza a sustituir a las ovejas, empujando a aquéllos a una miseria todavía más espantosa... Los montes de cazas34 son incompatibles con la gente. Uno de los dos tiene que batirse en retirada y abandonar el campo. Sí en los próximos veinticinco años los cotos de caza siguen creciendo en las mismas proporciones que en el último cuarto de siglo, no quedará ni un solo escocés en su tierra natal. Este movimiento que se ha desarrollado entre los propietarios de Escocia se debe, en parte, a la moda, a la manía aristocrática, a la afición de la caza, etc., pero hay también muchos que explotan esto *con la mira puesta exclusivamente en la ganancia*, pues es indudable que, muchas veces, un pedazo de montaña convertido en coto de caza es bastante más rentable que empleado como terreno de pastos... El aficionado que busca un coto de caza no pone a su deseo más límite que la anchura de su bolsa... Sobre la montaña escocesa han llovido penalidades no menos crueles que las impuestas a Inglaterra por la política de los reyes normandos. A la caza se la deja correr en libertad, sin tasarle el terreno: en cambio, a las personas se las acosa y se las mete en fajas de tierra cada vez más estrechas... Al pueblo le fueron arrebatadas unas libertades tras otras... Y la opresión crece diariamente. Los propietarios siguen la norma de diezmar y exterminar a la gente como un principio fijo, como una necesidad agrícola, lo mismo que se talan los árboles y la maleza en las espesuras de América, y esta operación sigue su marcha tranquila y comercial."35

La depredación de los bienes de la Iglesia, la enajenación fraudulenta de las

tierras del dominio público, el saqueo de los terrenos comunales, la metamorfosis, llevada a cabo por la usurpación y el terrorismo más inhumanos, de la propiedad feudal y del patrimonio del clan en la moderna propiedad privada: he ahí otros tantos *métodos idílicos de la acumulación originaria.* Con estos métodos se abrió paso a la agricultura capitalista, se incorporó el capital a la tierra y se crearon los contingentes de proletarios libres y privados de medios de vida que necesitaba la industria de las ciudades.

3. Leyes persiguiendo a sangre y fuego a los expropiados, a partir del siglo XV. Leyes reduciendo el salario

Los contingentes expulsados de sus tierras al disolverse las huestes feudales y ser expropiados a empellones y por la fuerza de lo que poseían, formaban un proletariado libre y privado de medios de existencia, que no podía ser absorbido por las manufacturas con la misma rapidez con que se le arrojaba al arroyo. Por otra parte, estos seres que de repente se veían lanzados fuera de su órbita acostumbrada de vida, no podían adaptarse con la misma celeridad a la disciplina de su nuevo estado. Y así, una masa de ellos fueron convirtiéndose en mendigos, salteadores y vagabundos; algunos por inclinación, pero los más, obligados por las circunstancias. De aquí que, a fines del siglo XV y durante todo el XVI, se dictasen *en toda Europa occidental una serie de leyes persiguiendo a sangre y fuego el vagabundaje.* De este modo, los padres de la clase obrera moderna empezaron viéndose castigados por algo de que ellos mismos eran víctimas, por verse reducidos a

vagabundos y mendigos. La legislación los trataba como a *delincuentes "voluntarios"* como si dependiese de su *buena voluntad el continuar trabajando en las viejas condiciones, ya abolidas.*

En Inglaterra, esta legislación comenzó bajo el reinado de Enrique VIII.

Enrique VIII, 1530: Los mendigos viejos e incapacitados para el trabajo deberán proveerse de licencia para mendigar. Para los vagabundos jóvenes y fuertes, azotes y reclusión. Se les atará a la parte trasera de un carro y se les azotará hasta que la sangre mane de su cuerpo, devolviéndolos luego, bajo juramento, a su pueblo natal o al sitio en que hayan residido durante los últimos tres años, para que "se pongan a trabajar" (to put himself to labour).

reitera el estatuto anterior, pero con nuevas adiciones, que lo hacen todavía más riguroso. En caso de reincidencia y vagabundaje, deberá azotarse de nuevo al culpable y cortarle media oreja: a la tercera vez que se le sorprenda, se le ahorcará como criminal peligroso y enemigo de la sociedad.

Eduardo VI: Un estatuto dictado en el primer año de su reinado, en 1547, ordena que si alguien se niega a trabajar se le asigne como esclavo a la persona que le denuncie. El dueño deberá alimentar a su esclavo con pan y agua, bebidas flojas y los desperdicios de carne que crea conveniente. Tiene derecho, a obligarle a que realice cualquier trabajo, por muy repelente que sea, azotándole y encadenándole si fuere necesario. Si el esclavo desaparece durante dos semanas, se le condenará a esclavitud de por vida, marcándole a fuego con una S37 en la frente o en un carrillo; si huye por tercera vez, se le ahorcará como reo de alta traición. Su dueño puede venderlo y legarlo a sus herederos o cederlo como esclavo, exactamente igual que el ganado o cualquier objeto mueble. Los esclavos que se confabulen contra sus dueños serán también ahorcados. Los jueces de paz seguirán las huellas a los pícaros, tan pronto se les informe. Si se averigua que un vagabundo lleva tres días seguidos haraganeando, se le expedirá a su pueblo natal con una V marcada a fuego en el pecho, y le sacarán a la calle con cadenas o empleándole en otros servicios. El vagabundo que indique un pueblo falso será castigado a permanecer en él toda la vida como esclavo, sea de los vecinos o de la corporación, y se le marcará a fuego con una S. Todo el mundo tiene derecho a quitarle al vagabundo sus hijos y tenerlos bajo su custodia como aprendices; los hijos hasta los veinticuatro años, las hijas hasta los veinte. Si se escapan, serán entregados como esclavos, hasta la dicha edad, a sus maestros, quienes podrán azotarlos, cargarlos de cadenas, etc., a su libre albedrío. El maestro puede poner a su esclavo un anillo de hierro en el cuello, el brazo o la pierna, para identificarlo mejor y tenerlo más a mano.38 En la última parte de este estatuto se establece que ciertos pobres podrán ser obligados a trabajar para el lugar o el individuo que les dé de comer y beber y les busque trabajo. Esta clase de esclavos parroquiales subsiste en Inglaterra hasta bien entrado el siglo XIX, bajo el nombre de *roundsmen* (rondadores).

Isabel, 1752: Los mendigos sin licencia y mayores de catorce años serán

azotados sin misericordia y marcados con un hierro candente en la oreja izquierda, caso de *que nadie quiera tomarlos durante dos años* a su servicio. En caso de reincidencia, siempre que sean mayores de dieciocho años y *nadie quiera tomarlos por dos años a su servicio,* serán ahorcados. A la tercera vez, se les ahorcará irremisiblemente como reos de alta traición. Otros estatutos semejantes: 18

Isabel c.13 y 1597.39

Jacobo I: Todo el que no tenga empleo fijo y se dedique a mendigar es declarado vagabundo. Los jueces de paz de las Petty Sessions quedan autorizados a mandarlos azotar en público y a recluirlos en la cárcel, a la primera vez que se les sorprenda, por seis meses, a la segunda vez por dos años. Durante su permanencia en la cárcel, podrán ser azotados tantas veces y en tanta cantidad como los jueces de paz crean conveniente... Los vagabundos peligrosos e incorregibles deberán ser marcados a fuego con una R en el hombro izquierdo y sujetos a trabajos forzados; y sí se les sorprende nuevamente mendigando, serán ahorcados sin misericordia. Estos preceptos, que conservan su fuerza legal hasta los primeros años del siglo XVIII, sólo fueron derogados por la 12 Ana c. 23.

Leyes parecidas a éstas se dictaron también en Francia, en cuya capital se había establecido, a mediados del siglo XVII un verdadero reino de vagabundos *(royaume des truands).* Todavía en los primeros años del reinado de Luis XVI (Ordenanza de 13 de julio de 1777), disponía la ley que se mandase a galeras a todas las personas de dieciséis a sesenta años que, gozando de salud, careciesen de medios de vida y no ejerciesen ninguna profesión. Normas semejantes se contenían en el estatuto dado por Carlos V, en octubre de 1537, para los Países Bajos, en el primer edicto de los Estados y ciudades de Holanda (19 de marzo de 1614), en el bando de las provincias unidas (25 de junio de 1649), etc.

Véase, pues, como después de ser violentamente expropiados y expulsados de sus tierras y convertidos en vagabundos, se encajaba a los antiguos campesinos, mediante *leyes grotescamente terroristas,* a fuerza de palos, de marcas a fuego y de tormentos, en la disciplina que exigía el sistema del trabajo asalariado.

No basta con que las condiciones de trabajo cristalicen en uno de los polos como capital y en el polo contrario como hombres que no tienen nada que vender más que su fuerza de trabajo. Ni basta tampoco con obligar a éstos a venderse voluntariamente. En el transcurso de la producción capitalista, se va formando una clase obrera que, a fuerza de educación, de tradición, de costumbre, se somete a las exigencias de este régimen de producción como a las más lógicas leyes

naturales. La organización del proceso capitalista de producción ya desarrollado vence todas las resistencias; la existencia constante de una superpoblación relativa mantiene la ley de la oferta y la demanda de trabajo a tono con las necesidades de explotación del capital, y la presión sorda de las condiciones económicas sella el poder de mando del capitalista sobre el obrero. Todavía se emplea, de vez en cuando, la violencia directa, extraeconómica; pero sólo en casos excepcionales.

Dentro de la marcha natural de las cosas, ya puede dejarse al obrero a merced de las *"leyes naturales de la producción"*, es decir, entregado al predominio del capital, predominio que las propias condiciones de producción engendran, garantizan y perpetúan. Durante la génesis histórica de la producción capitalista, no ocurre aún as!. La burguesía, que va ascendiendo, pero que aún no ha triunfado del todo, necesita y emplea todavía *el poder del estado* para *"regular" los salarios, es* decir, para sujetarlos dentro de los límites que convienen a los fabricantes de plusvalía, y para alargar la *jornada de trabajo y* mantener al mismo obrero en el *grado normal de subordinación.* Es éste un factor esencial de la llamada *acumulación originaria.*

La clase de los obreros asalariados, que surgió en la segunda mitad del siglo XIV, sólo representaba por aquel entonces y durante el siglo siguiente una parte muy pequeña de la población, que tenía bien cubierta la espalda por el régimen de los campesinos independientes, de una parte, y de otra, por la organización gremial de las ciudades. Tanto en la ciudad como en el campo, había una cierta afinidad social entre patronos y obreros. La supeditación del trabajo al capital era puramente *formal;* es decir, el régimen de producción no presentaba aún un carácter específicamente capitalista. El capital variable predominaba considerablemente sobre el capital constante. Por eso la demanda de trabajo asalariado crecía rápidamente con cada acumulación de

capital, seguida lentamente por la oferta. Por aquel entonces, todavía se invertía en el *fondo de consumo del obrero* una gran parte del producto nacional, que más tarde habría de convertirse en *fondo de acumulación del capital.*

En Inglaterra, la legislación sobre el trabajo asalariado, encaminada desde el primer momento a la explotación del obrero y enemiga de él desde el primer instante hasta el último40 comienza con el *Statute of Labourers de Eduardo III,* en 1349. A él corresponde, en Francia, la Ordenanza de 1350, dictada en nombre del rey Juan. La legislación inglesa y francesa seguían rumbos paralelos y tienen idéntico contenido. En la parte en que los estatutos obreros procuran imponer la *prolongación de la jornada de trabajo* no hemos de volver sobre ellos, pues este punto ha sido tratado ya (capítulo VIII, 5).

El *Statute of Labourers* se dictó ante las apremiantes quejas de la Cámara de los Comunes. "Antes –dice candorosamente un tory– los pobres exigían unos jornales tan altos, que ponían en trance de ruina a la industria y a la riqueza. Hoy, sus salarios son tan bajos, que ponen también en trance de ruina la industria y la riqueza, pero de otro modo y tal vez más amenazadoramente que antes."41 En este estatuto se establece una tarifa legal de salarios para el campo y la ciudad, por piezas y por días. Los obreros del campo deberán contratarse por años, los de la ciudad "en el mercado libre".

Se prohibe, bajo penas de cárcel, abonar jornales superiores a los señalados por el estatuto, pero el delito de percibir salarios ilegales se castiga con mayor dureza que el delito de abonarlos. Siguiendo la misma norma, en las secciones 18 y 19 del Estatuto de aprendices dictado por la reina Isabel se castiga con diez días de cárcel al que abone jornales excesivos; en cambio, al que los cobre se le castiga con veintiuno. Un estatuto de 1360 aumenta las penas y autoriza incluso al patrono para imponer, mediante castigos corporales, el trabajo por el salario tarifado. Se declaran nulas todas las combinaciones, contratos, juramentos, etc., con que se obligan entre sí los albañiles y los carpinteros. Desde el siglo XIV hasta 1825, el año de la abolición de las leyes anticoalicionistas, las *coaliciones obreras* son consideradas como un grave crimen. Cuál era el espíritu que inspiraba el estatuto obrero de 1349 y sus hermanos menores se ve claramente con sólo advertir que en él se fijaba por imperio del estado un *salario máximo;* lo que

no se prescribía ni por asomo era un *salario mínimo.*

Durante el siglo XVI, empeoró considerablemente, como se sabe, la situación de los obreros. El salario en dinero había subido, pero no proporcionalmente a la depreciación de la moneda y a la correspondiente subida de los precios de las mercancías. En realidad, pues, los jornales habían bajado. A pesar de ello, seguían en vigor las leyes encaminadas a hacerlos bajar, con la conminación de cortar la oreja y marcar con el hierro candente a aquellos "que nadie quisiera tomar a su servicio". El Estatuto de aprendices 5 Isabel c. 3 autorizaba a los jueces de paz para fijar ciertos salarios y modificarlos**,** según las épocas del año y los precios de las mercancías. Jacobo I hizo extensiva esta norma a los tejedores, los hilanderos y toda suerte de categorías obreras42 y Jorge II extendió las leyes contra las coaliciones obreras a todas las manufacturas.

Dentro del verdadero período manufacturero, el régimen capitalista de producción sentíase ya lo suficientemente fuerte para que la reglamentación legal de los salarios fuese tan impracticable como superflua, pero se conservaban, por si acaso, las armas del antiguo arsenal. Todavía el 8 Jorge II prohibe que los oficiales de sastre de Londres y sus alrededores cobren más de 2 chelines y 7 peniques y medio de jornal, salvo en casos de duelo público; el 13 Jorge III c. 68 encomienda a los jueces de paz la reglamentación del salario de los tejedores en seda; en 1796, fueron necesarios dos fallos de los tribunales superiores para decidir si las órdenes de los jueces de paz sobre salarios regían *también para los obreros no*

agrícolas; en 1799, una ley del parlamento confirma que el salario de los obreros mineros de Escocia se halla reglamentado por un estatuto de la reina Isabel y dos leyes escocesas de 1661 y 1671. Un episodio inaudito, producido en la Cámara de los Comunes de Inglaterra, vino a demostrar hasta qué punto habían cambiado las cosas. Aquí, donde durante más de cuatrocientos años se habían estado fabricando leyes sobre la tasa *máxima* que en modo alguno podía rebasar el salario pagado a un obrero, se levantó en 1796 un diputado, Whitbread, a proponer un *salario mínimo para los jornaleros del campo.* Pitt se opuso a la propuesta, aunque reconociendo que "la situación de los pobres era cruel". Por fin, en 1813 fueron derogadas las *leyes sobre reglamentación de salarios.* Estas leyes eran una ridícula anomalía, desde el momento en que

el capitalista regía la fábrica con sus *leyes privadas*, haciéndose necesario *completar* el salario del bracero del campo con el *tributo de pobreza* para llegar al mínimo indispensable. Las normas de los estatutos obreros sobre los contratos entre el patrono y sus jornaleros, sobre los plazos de aviso, etc., las que sólo permiten dernandar por lo civil contra el patrono que falta a sus deberes contractuales, permitiendo en cambio procesar por lo criminal al obrero que no cumple los suyos, siguen en pleno vigor hasta la fecha.

Las severas leyes contra las coaliciones hubieron de derogarse en 1835, ante la actitud amenazadora del proletariado. No obstante, sólo fueron derogadas parcialmente. Hasta 1859 no desaparecieron algunos hermosos vestigios de los antiguos estatutos que todavía se mantenían en pie. Finalmente, la ley votada por el parlamento el 29 de junio de 1871 prometió borrar las últimas huellas de esta legislación de clase, mediante el reconocimiento legal de las tradeuniones.

Pero una ley parlamentaria de la misma fecha ("An act to amend the criminal law relating to violence, threats and molestation") restablece, en realidad, el antiguo estado de derecho bajo una forma nueva. Mediante este escamoteo parlamentario, los recursos de que pueden valerse los obreros en caso de huelga o lockout (huelga de los fabricantes coaligados, unida al cierre de sus fábricas), se sustraen al derecho común y se someten a una legislación penal de excepción, que los propios fabricantes son los encargados de interpretar, en su función de jueces de paz. Dos años, antes, la misma Cámara de los Comunes y el mismo Mr. Gladstone, con su proverbial honradez, habían presentado un proyecto de ley aboliendo todas las leyes penales de excepción contra la clase obrera. Pero no se le dejó pasar de la segunda lectura, y se fue dando largas al asunto, hasta que, por fin, el "gran partido liberal", fortalecido por una alianza con los tories, tuvo la valentía necesaria para votar contra el mismo proletariado que le había encaramado en el Poder. No contento con esto, el

"gran partido liberal" permitió que los jueces ingleses, que tanto se desviven en el servicio de las clases gobernantes, desenterrasen las leyes ya prescritas sobre las "conspiraciones" y las aplicasen a las coaliciones obreras. Como se ve, el parlamento inglés renunció a las leyes contra las huelgas y las tradeuniones de mala gana y presionado por las masas, después de haber

desempeñado él durante cinco siglos, con el egoísmo más desvergonzado, el papel de una *tradeunión permanente de los capitalistas* contra obreros.

En los mismos comienzos de la tormenta revolucionaria, la burguesía francesa se atrevió a arrebatar de nuevo a los obreros el derecho de asociación que acababan de conquistar. Por decreto de 14 de junio de 1791, declaró todas las *coaliciones* obreras como un *"atentado contra la libertad y la Declaracián de los Derechos del Hombre",* sancionable con una multa de 500 libras y privación de la ciudadanía activa durante un año.43 Esta ley, que, poniendo a contribución el poder policíaco del estado, procura encauzar dentro de los límites que al capital le plazcan la lucha de concurrencia entablada entre el capital y el trabajo, sobrevivió a todas las revoluciones y cambios de dinastías. Ni el mismo régimen del terror se atrevió a tocarla. No se la borró del Código penal hasta hace muy poco. Nada más elocuente que el pretexto que se dio, al votar la ley, para justificar este golpe de estado. "Aunque es de desear –dice el ponente de la ley, Le Chapelier– que los salarios se eleven por encima de su nivel actual, para que quienes los perciben puedan sustraerse a esa *sumisión absoluta* que supone la carencia de los medios de vida más elementales, y que es *casi la sumisión a la esclavitud",* a los obreros se les niega el derecho a ponerse de acuerdo sobre sus intereses, a actuar conjuntamente y, por tanto, a vencer esa

"sumisión absoluta, que es casi la esclavitud", porque con ello herirían " *la libertad* de sus *ci–devant maîtres* y actuales patronos" (¡la libertad de mantener a los obreros en esclavitud!), y porque el *coaligarse contra el despotismo de los antiguos maestros de las corporacciones equivaldría* –!adivínese¡–; a restaurar las *corporaciones abolidas* por la Constitución francesa.44

4. Génesis del arrendatario capitalista

Después de exponer el proceso de violenta creación de los proletarios libres y privados de recursos, cómo se les convirtió a sangre y fuego en obreros asalariados y la sucia campaña en que el estado refuerza policíacamente, con el grado de explotación del obrero, la acumulación del capital, cumple preguntar: ¿cómo surgieron los primeros *capitalistas*? Pues la

expropiación de la población campesina sólo crea *directamente* grandes

terratenientes. La génesis del arrendatario puede, digámoslo así, tocarse con la mano, pues constituye un proceso lento, que se arrastra a lo largo de muchos siglo. Los siervos, y con ellos los pequeños propietarios libres, no tenían todos, ni mucho menos, la misma situación patrimonial, siendo por tanto emancipados en condiciones económicas muy distintas.

En Inglaterra, la primera forma bajo la que se presenta el arrendatario es la del *bailiff* también siervo. Su posición se parece mucho a la del *villicus* de la antigua Roma, aunque con un radio de acción más reducido. Durante la segunda mitad del siglo XVI es sustituido por un colono, al que el señor de la tierra provee de simiente, ganado y aperos de labranza. Su situación no difiere gran cosa de la del simple campesino. La única diferencia es que explota más trabajo asalariado. Pronto se convierte en aparcero, en semiarrendatario. El pone una parte del capital agrícola y el propietario la otra. Los frutos se reparten según la proporción fijada en el contrato. En Inglaterra, esta forma no tarda en desaparecer, para ceder el puesto a la del verdadero arrendatario, que explota su propio capital empleando obreros asalariados y abonando al propietario como renta, en dinero o en especie, una parte del producto excedente.

Durante el siglo XV, mientras el campesino independiente y el mozo de labranza que, además de trabajar a jornal para otro, cultiva su propia tierra, se enriquecen con su trabajo, las condiciones de vida del colono y su campo de producción no salen de la mediocridad. La revolución agrícola del último tercio del siglo XV, que dura casi todo el siglo XVI (aunque exceptuando los últimos decenios), enriquece al arrendatario con la misma celeridad con que empobrece al campesino.45 La usurpación de los pastos comunales, etc., le permite aumentar casi sin gastos su contingente de ganado**,** al paso que éste le suministra abono más abundante para cultivar la tierra.

En el siglo XVI viene a añadirse a éstos un factor decisivo. Los contratos de arrendamiento eran entonces contratos a largo plazo, abundando los de noventa y nueve años. La constante depreciación de los metales preciosos, y por tanto del dinero, fue para los arrendatarios una lluvia de oro. Hizo –aun prescindiendo de todas las circunstancias ya expuestas– que descendiesen los *salarios. Una parte de éstos pasó a incrementar las ganancias del arrendatario.* El alza incesante de los precios del trigo, de la lana, de la carne,

en una palabra, de todos los productos agrícolas, vino a hinchar, sin intervención suya, el patrimonio en dinero del arrendatario, mientras que la *renta de la tierra*, que él tenía que abonar, *se contraía a su antiguo valor en dinero*.46 De este modo, se enriquecía a un mismo tiempo a costa de los jornaleros y del propietario de la tierra. Nada tiene, pues, de extraño que, a fines del siglo XVI, Inglaterra contase con una clase de arrendatarios "capitalistas" ricos, para lo que se acostumbraba en aquellos tiempos.47

5. Cómo repercute la revolución agrícola sobre la industria. Formación del mercado interior para el capital industrial

La expropiación y el desahucio de la población campesina, realizados por ráfagas y constantemente renovados, hacía afluir a la industria de las ciudades, como hemos visto, masas cada vez más numerosas de proletarios desligados en absoluto del régimen feudal, sabia circunstancia que hace creer al viejo A. Anderson (autor a quien no debe confundirse con James Anderson), en su *Historia del Comercio,* en una intervención directa de la providencia. Hemos de detenernos unos instantes a analizar este elemento de la *acumulación originaria.* Al enrarecimiento de la población rural independiente que trabaja sus propias tierras no sólo corresponde una condensación del proletariado industrial, como al enrarecimiento de la materia del universo en unos sitios, corresponde, según Geoffroy Saint–Hilaire,48 su condensación en otros. A pesar de haber disminuido el número de brazos que la cultivaban, la tierra seguía dando el mismo producto o aún más, pues la revolución operada en el régimen de la propiedad inmueble lleva aparejados métodos más perfeccionados de cultivo, una mayor cooperación, la concentración de los medios de producción, etc., y los jornaleros del campo no sólo son explotados más intensivamente,49 sino que, además, va reduciéndose en proporciones cada vez mayores el campo de producción en que trabajan para ellos mismos. Con la parte de la población rural que queda disponible quedan también disponibles, por tanto, *sus antiguos medios de subsistencia,* que ahora se convierten en elemento material del *capital variable.* El campesino lanzado al arroyo, si quiere vivir, tiene que comprar el valor de sus medios de vida a su nuevo señor, el capitalista industrial, en forma de salario. Y lo que ocurre con los medios de vida, ocurre también con las *primeras materias agrícolas* suministradas a la industria de producción local. Estas se convierten en elemento del *capital constante.*

Tomemos, por ejemplo, a los campesinos de Westfalia, que en tiempos de Federico II, aunque no seda, hilaban todos lino, y una parte de los cuales fueron expropiados violentamente y arrojados de sus tierras, mientras los restantes se convertían en jornaleros de los grandes arrendatarios. Simultáneamente, surgen grandes fábricas de hilados de lino y de tejidos, en las que entran a trabajar por un jornal los brazos que han quedado "disponibles". El lino sigue siendo el mismo de antes. No ha cambiado en él ni una sola fibra, y, sin embargo, en su cuerpo se alberga ahora un alma social nueva, pues este lino forma parte del *capital constante* del dueño de la manufactura. Antes, se distribuía entre un sinnúmero de pequeños productores, que lo cultivaban por sí mismos y lo hilaban en pequeñas cantidades, con sus familias; ahora, se concentra en manos de un solo capitalista, que hace que otros hilen y tejan para él. Antes, el trabajo extraordinario que se rendía en el taller de hilado se traducía en un ingreso extraordinario para innumerables familias campesinas, o también, bajo Federico II, en impuestos *pour le rol de Prusse*. Ahora, se traduce en *ganancia* para un puñado de capitalistas. Los husos y los telares, que antes se distribuían por toda la comarca, se aglomeran ahora, con los obreros y la materia prima, en unos cuantos caserones grandes, que son como cuarteles del trabajo. Y de *medios de vida independiente* para hilanderos y tejedores, los husos, los telares y la materia prima se convierten en *medios para someterlos al mando de otro* 50 y para

arrancarles trabajo no retribuido. Ni en las grandes manufacturas ni en las grandes granjas hay ningún signo exterior que indique que en ellas se *reunen* muchos pequeños hogares de producción y que deben su origen a la *expropiación* de muchos pequeños productores independientes. Sin embargo, el ojo imparcial no se deja engañar tan fácilmente. En tiempo de Mirabeau, el terrible revolucionario, las grandes manufacturas se llamaban todavía *manufactures réunies*, talleres reunidos, como decimos de las tierras cuando se juntan. "Sólo se ven –dice Mirabeau– esas grandes manufacturas, en las que trabajan cientos de hombres *bajo las órdenes de un director* y que se denominan generalmente *manufacturas reunidas* (manufactures réunies). En cambio, aquellas en las que trabajan diseminados, cada cual por su cuenta, gran número de obreros, pasan casi inadvertidas. Se las relega a último término. Y esto es un error muy grande, pues son éstas las que forman la parte realmente más importante de la riqueza nacional... La fábrica reunida

(fabrique réunie) enriquecerá fabulosamente a uno o dos empresarios, pero los obreros que en ella trabajan no son más que jornaleros mejor o peor pagados, que en nada participan del bienestar del fabricante. En cambio, en las *fábricas separadas* (fabriques séparées) nadie se enriquece, pero gozan de bienestar multitud de obreros... El número de los obreros activos y económicos crecerá, porque ven en la vida ordenada y en el trabajo un medio de mejorar notablemente su situación, en vez de obtener una pequeña mejora de jornal, que jamás decidirá del porvenir y que, a lo sumo, permite al obrero vivir un poco mejor, pero siempre al día. Las manufacturas *separadas e individuales,* combinadas casi siempre con un poco de labranza, son las más *líbres.* 51 La expropiación y el desahucio de una parte de la población rural, so sólo deja *a los obreros* sus *medios de vida* y

sus materiales de trabajo disponible para que el capital industrial los utilice, que además crea el *mercado interior*.

En efecto, el movimiento que convierte a los pequeños labradores en obreros asalariados y a sus medios de vida y de trabajo en elementos materiales del capital, crea a éste, paralelamente, su mercado interior. Antes, la familia campesina producía y elaboraba los medios de vida y las materias primas, que luego eran consumidas, en su mayor parte, por ella misma. Pues bien, estas materias primas y estos medios de vida se convierten ahora en *mercancías,* vendidas por los grandes arrendatarios, que encuentran su mercado en las *manufacturas.* El hilo, el lienzo, los artículos bastos de lana, objetos todos de cuya materia prima disponía cualquier familia campesina y que ella hilaba y tejía para su uso, se convierten ahora en artículos manufacturados, que tienen su mercado precisamente en los distritos rurales. La numerosa clientela diseminada y controlada hasta aquí por una muchedumbre de pequeños productores que trabajan por cuenta propia se concentra ahora *en un gran mercado atendido por el capital industrial*.52 De este modo, a la par con la expropiación de los antiguos labradores independientes y su divorcio de los medios de producción, avanza la destrucción de las *industrias rurales secundarias, el proceso de diferenciación de la industria y la agricultura*. Sólo la destrucción de la industria doméstica rural puede dar al mercado interior de un país las proporciones y la firmeza que necesita el régimen capitalista de producción.

Sin embargo, el verdadero período manufacturero no aporta, en realidad, ninguna transformación radical.

Recuérdese que la manufactura sólo invade la producción nacional de un modo fragmentario y siempre sobre el vasto panorama del artesanado urbano y de la *industria secundaria doméstico–rural*. Aunque elimine a ésta bajo ciertas formas, en determinadas ramas industriales y en algunos puntos, vuelve a ponerla en pie en otros en que ya estaba destruida, pues necesita de ella para transformar la materia prima hasta cierto grado de elaboración. La manufactura hace brotar, por tanto, una *nueva clase de pequeños campesinos* que sólo se dedican a la agricultura como empleo secundario, explotando como oficio preferente un trabajo industrial, para vender su producto a la manufactura, ya sea directamente o por mediación de un comerciante. He aquí *una* de las causas, aunque no la fundamental, de un fenómeno que al principio desorienta a quien estudia la historia de Inglaterra. Desde el último tercio del siglo XV, se escuchan en ella quejas constantes, interrumpidas

sólo a intervalos, sobre los progresos del capitalismo en la agricultura y la destrucción progresiva de la clase *campesina*.

Por otra parte, esta clase campesina reaparece constantemente, aunque en número más reducido y en situación cada vez peor.53 La razón principal de esto está en que en Inglaterra tan pronto predomina la producción de trigo como la ganadería, según los períodos, y con el tipo de producción oscila el volumen de las industrias rurales. Sólo *la gran industria aporta, con la maquinaria, la base constante de la agricultura capitalista, expropia radicalmente a la inmensa mayoría de la población del campo y remata el divorcio entre la agricultura y la industria doméstico–rural, cuyas raíces – la industria de hilados y tejidos– arranca.* 54 Sólo ella conquista, por tanto, el capital industrial que necesita,55 *el mercado interior íntegro.*

6. Génesis del capitalista industrial

La génesis del *capitalista industrial56* no se desarrolla de un modo tan lento y paulatino como la del arrendatario.

Es indudable que ciertos pequeños maestros artesanos, y, todavía más, ciertos pequeños artesanos independientes, e incluso obreros asalariados, se

convirtieron en pequeños capitalistas, y luego, poco a poco, mediante la explotación del trabajo asalariado en una escala cada vez mayor y la acumulación consiguiente, en capitalistas *sans phrase*. En el período de infancia de la producción capitalista, ocurría no pocas veces lo que en los años de infancia de las ciudades medievales, en que el problema de saber cuál de los siervos huidos llegaría a ser el amo y cuál el criado se dirimía las más de las veces por el orden de fechas en que se escapaban. Sin embargo, la lentitud de este método no respondía en modo alguno a las exigencias comerciales del nuevo mercado mundial, creado por los grandes descubrimientos de fines del siglo XV. Pero *la Edad Media había legado dos formas distintas de capital,* que alcanzan su sazón en los más diversos tipos económicos de sociedad y que antes de llegar la era de la producción capitalista son consideradas como el *capital por antonomasia:* el

capital usuario y el *capital comercial*. "En la actualidad, toda la riqueza de la sociedad se concentra primeramente en manos del capitalista... Este paga la renta al terrateniente, el salario al obrero y los impuestos y tributos al recaudador de contribuciones, quedándose para sí con una parte grande, que en realidad es la mayor y que, además, tiende a crecer diariamente, del producto anual del trabajo. Ahora, el capitalista puede ser considerado como el que se apropia *de primera mano* toda la riqueza social, aunque ninguna ley le haya transferido este derecho de apropiación... Este cambio de propiedad debe su origen al cobro de intereses por el capital... y es harto curioso que los legisladores de toda Europa hayan querido evitar esto con leyes contra la usura... El poder del capitalista sobre la riqueza toda del país es *una completa revolución en el derecho de propiedad,* y ¿qué ley o qué serie de leyes la originó?"57 Mejor habría sido decir que las revoluciones no se hacen con leyes.

El régimen feudal, en el campo, y en la ciudad el régimen gremial, impedían al *dinero capitalizado* en la usura y en el comercio *convertirse en capital industrial*.58 Estas barreras desaparecieron con el licenciamiento de las huestes feudales y con la expropiación y desahucio parciales de la población campesina. Las nuevas manufacturas habían sido construidas en los puertos marítimos de exportación o en lugares del campo alejados del control de las antiguas ciudades y de su régimen gremial. De aquí la lucha rabiosa entablada en Inglaterra entre los *corporate towns* (140) y los nuevos viveros

industriales.

El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata de América, la cruzada de exterminio, esclavización y sepultamiento en las minas de la población aborigen, el comienzo de la conquista y el saqueo de las Indias Orientales, la conversión del continente africano en cazadero de esclavos negros: son todos hechos que señalan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos representan otros tantos *factores fundamentales* en el movimiento de la *acumulación originaria*. Tras ellos, pisando sus huellas, viene la *guerra comercial* de las naciones europeas, cuyo escenario fue el planeta entero. Rompe el fuego con el alzamiento de los Países Bajos, sacudiendo el yugo de la dominación española, cobra proporciones gigantescas en Inglaterra con la guerra antijacobina, sigue ventilándose en China, en las guerras del opio, etcétera.

Las diversas etapas de la *acumulación originaria* tienen su centro, por un orden cronológico más o menos preciso, en España, Portugal, Holanda, Francia e Inglaterra. Es aquí, en Inglaterra, donde a fines del siglo XVII se resumen y sintetizan sistemáticamente en el *sistema colonial, el sistema de la deuda pública, el moderno sistema tributario y el sistema proteccionista.* En parte, estos métodos se basan, como ocurre con el sistema colonial, en la más avasalladora de las fuerzas. Pero todos ellos se valen del *poder del estado,* de la fuerza concentrada y organizada de la sociedad, para acelerar a pasos agigantados el proceso de transformación del régimen feudal de producción en el régimen capitalista y acortar los

intervalos. *La violencia es la comadrona de toda sociedad vieja que lleva en s entrañas otra nueva. Es, por sí misma, una potencia económica.*

Del *sistema colonial* cristiano dice un hombre, que hace del cristianismo su profesión, W. Howitt: "Los actos de barbarie y de desalmada crueldad cometidos por las razas que se llaman cristianas contra todas las religiones y todos los pueblos del orbe que pudieron sugyugar, no encuentran precedente en ninguna época de la historia universal ni en ninguna raza, por salvaje e inculta, por despiadada y cínica que ella sea."59 La historia del régimen coloníal holandés – Y téngase en cuenta que Holanda era la nación capitalista modelo del siglo XVIII – "hace desfilar ante nosotros un cuadro insuperable de traiciones, cohechos, asesinatos e infamias."60 Nada más elocuente que el

sistema de robo de hombres aplicado en la isla de Célebes, para obtener esclavos con destino a Java. Los ladrones de hombres eran convenientemente amaestrados. Los agentes principales de este trato eran el ladrón, el intérprete y el vendedor; los príncipes nativos, los vendedores principales.

A los muchachos robados se les escondía en las prisiones secretas de Célebes, hasta que estuviesen ya maduros para ser embarcados con un cargamento de esclavos. En un informe oficial leemos: "Esta ciudad de Makassar, por ejemplo, está llena de prisiones secretas, a cual más espantosa, abarrotadas de infelices, víctimas de la codicia y la tiranía, cargados de cadenas, arrancados violentamente a sus familias." Para apoderarse de Malaca, los holandeses sobornaron al gobernador portugués. Este les abrió las puertas de la ciudad en 1641. Los invasores corrieron enseguida a su palacio y le asesinaron, para de este modo poder "renunciar" al pago de la suma convenida por el servicio, que eran 21,875 libras esterlinas. A todas partes les seguía la devastación y la despoblación. Banjuwangi, provincia de Java, que en 1750 contaba más de 80.000

habitantes, había quedado reducida en 1811 a 8.000. He ahí cómo se las gasta el *doux commerce*.(141) Como es sabido, la *Compañía inglesa de las Indias Orientales* obtuvo, además del gobierno de estas Indias, el monopolio del comercio de té y del comercio chino en general, así como el transporte de mercancías de Europa a la China y viceversa. Pero sobre la navegación costera de la India y entre las islas, y sobre el comercio interior de la India se apropiaron el monopolio los altos funcionarios de la Compañía. Los monopolios de la sal, del opio, del bétel y otras mercancías eran filones inagotables de riqueza. Los mismos funcionarios fijaban los precios a su antojo y esquilmaban como les daba la gana al infeliz indio. El gobernador general de las Indias llevaba participación en este comercio privado.

Sus favoritos obtenían contratos en condiciones que les permitían, más listos que los alquimistas, hacer de la nada oro. En *un solo día* brotaban como los hongos grandes *fortunas*, y la *acumulación originaria* avanzaba viento en popa sin desembolsar ni un chelín. En las actas judiciales del Warren Hastings6l abundan los ejemplos de esto. He aquí uno. Un tal Sullivan obtiene un contrato de opio cuando se dispone a trasladarse –en función de servicio– a una región de la India muy alejada de los distritos opieros.

Sullivan vende su contrato por 40,000 libras esterlinas a un tal Binn, que lo revende el mismo día por 60,000, y el último comprador y ejecutor del contrato declara que obtuvo todavía una ganancia fabulosa.

Según una lista sometida al parlamento, la Compañía y sus funcionarios se hicieron *regalar* por los indios, desde 1757 a 1766, ¡6 rnillones de libras esterlinas! entre 1769 y 1770, los ingleses fabricaron allí una epidemia de hambre, acaparando todo el arroz y negándose a venderlo si no les pagaban precios fabulosos.62

En las plantaciones destinadas exclusivamente al comercio de exportación, como en las Indias Occidentales, y en los países ricos y densamente poblados, entregados al pillaje y a la matanza, como México y las Indias Orientales, era, naturalmente, donde el trato dado a los indígenas revestía las formas más crueles. Pero tampoco en las verdaderas colonias se desmentía el carácter cristiano de la *acumulación originaria.* Aquellos hombres, virtuosos intachables del protestantismo, los puritanos de la Nueva Inglaterra, otorgaron en 1703, por acuerdo de su *Assembly*, un premio de 40 libras esterlinas por cada escalpo de indio y por cada piel roja apresado; en 1720, el premio era de 100 libras por escalpo; en 1744, después de declarar en rebeldía a la rama de Massachusetts–Bay, los premios eran los siguientes: por los escalpos de varón, desde doce años para arriba, 100 libras esterlinas de nuevo cuño; por cada hombre apresado, 105 libras; por cada mujer y cada niño, 55

libras; *¡por cada escalpo de mujer o niño, 50 libras!* Algunos decenios más tarde, el sistema colonial inglés había de vengarse en los descendientes rebeldes de los devotos *pilgrim fathers* (142), que cayeron *tomahawkeados* (143) bajo la dirección y a sueldo de Inglaterra. El parlamento británico declaró que la caza de hombres y el escalpar eran "recursos que Dios y la naturaleza habían puesto en sus manos".

Bajo el sistema colonial, prosperaban como planta en estufa el comercio y la navegación. Las "Sociedades Monopolia" (Lutero) eran poderosas palancas de concentración de capitales. Las colonias brindaban a las nuevas manufacturas que brotaban por todas partes mercado para sus productos y una acumulación de capital intensificada gracias al régimen de monopolio. El botín conquistado fuera de Europa mediante el saqueo descarado, la

esclavización y la matanza, refluía a la metrópoli para convertirse aquí en *capital*. Holanda, primer país en que se desarrolló plenamente el sistema colonial, había llegado ya en 1648 al apogeo de su grandeza mercantil. Se hallaba "en posesión casi exclusiva del

comercio de las Indias Orientales y del tráfico entre el suroeste y el nordeste de Europa, Sus pesquerías, su marina, sus manufacturas, sobrepujaban a los de todos los demás países. Los capitales de esta república superaban tal vez a los del resto de Europa juntos". Gülich se olvida de añadir que la masa del pueblo holandés se hallaba ya en 1648 más agotada por el trabajo, más empobrecida y más brutalmente oprimida que la del resto de Europa.

Hoy, la supremacía industrial lleva consigo la supremacía comercial. En el verdadero período manufacturero sucedía lo contrario: era la supremacía comercial la que daba el predominio en el campo de la industria. De aquí el papel predominante que en aquellos tiempos desempeñaba el sistema colonial. Era el "dios extranjero" que venía a entronizarse en el altar junto a los viejos ídolos de Europa y que un buen día los echaría a todos a rodar de un empellón. Este dios proclamaba la acumulación de plusvalía como el fin último y único de la humanidad.

El sistema del crédito público, es decir, de la deuda del estado, cuyos orígenes descubríamos ya en Génova y en Venecia en la Edad Media, se adueñó de toda Europa durante el período manufacturero. El sistema colonial, con su comercio marítimo y sus guerras comerciales, le sirvió de acicate. Por eso fue Holanda el primer país en que arraigó. La deuda pública, o sea, la enajenación del Estado –absoluto, constitucional o republicano–, imprime su sello a la era capitalista. La única parte de la llamada riqueza nacional que entra real y verdaderamente en posesión colectiva de los pueblos modernos es... la deuda pública.63 Por eso es perfectamente consecuente esa teoría moderna, según la cual un pueblo es tanto más rico cuanto más se carga de deudas. El crédito público se convierte en credo del capitalista. Y al surgir las deudas del estado, el pecado contra el Espíritu Santo, para el que no hay remisión, cede el puesto al perjurio contra la deuda pública.

La deuda pública se convierte en una de las más poderosas palancas de la acumulación originaria. Es como una varita mágica que infunde virtud procreadora al dinero improductivo y lo convierte en capital sin exponerlo a

los riesgos ni al esfuerzo que siempre lleva consigo la inversión industrial e incluso la usuraria. En realidad, los acreedores del estado no entregan nada, pues la suma prestada se convierte en títulos de la deuda pública, fácilmente negociables, que siguen desempeñando en sus manos el mismísimo papel del dinero. Pero, aun prescindiendo de la clase de rentistas ociosos que así se crea y de la riqueza improvisada que va a parar al regazo de los financieros que actúan de mediadores entre el gobierno y el país –así como de la riqueza regalada a los rematantes de impuestos, comerciantes y fabricantes particulares, a cuyos bolsillos afluye una buena parte de los empréstitos del estado, como un capital llovido del cielo–, la deuda pública ha venido a dar impulso tanto a las sociedades anónimas, al tráfico de efectos negociables de todo género como al agio; en una palabra, a la lotería de la bolsa y a la moderna bancocracia.

Desde el momento mismo de nacer, los grandes bancos, adornados con títulos nacionales, no fueron nunca más que sociedades de especuladores privados que cooperaban con los gobiernos y que, gracias a los privilegios que éstos les otorgaban, estaban en condiciones de adelantarles dinero. Por eso, la acumulación de la deuda pública no tiene barómetro más infalible que el alza progresiva de las acciones de estos bancos, cuyo pleno desarrollo data de la fundación del Banco de Inglaterra (en 1694). El Banco de Inglaterra comenzó prestando su dinero al gobierno a un 8 por 100 de interés; al mismo tiempo, quedaba autorizado por el parlamento para acuñar dinero del mismo capital, volviendo a prestarlo al público en forma de billetes de banco. Con estos billetes podía descontar letras, abrir créditos sobre mercancías y comprar metales preciosos. No transcurrió mucho tiempo antes de que este mismo dinero fiduciario fabricado por él le sirviese de moneda para saldar los empréstitos, hechos al estado y para pagar por cuenta de éste, los intereses de la deuda pública. No contento con dar con una mano para recibir con la otra más de lo que daba, seguía siendo, a pesar de lo que se embolsaba, acreedor perpetuo de la nación hasta el último céntimo entregado. Poco a poco, fue convirtiéndose en depositario insustituible de los tesoros metálicos del país y en centro de gravitación de todo el crédito comercial. Por los años en que Inglaterra dejaba de quemar brujas, comenzaba a colgar falsificadores de billetes de banco. Qué impresión producía a las gentes de la época la súbita aparición de este monstruo de bancócratas, financieros, rentistas, corredores, agentes y lobos de bolsa, lo atestiguan las obras de aquellos años, como por

ejemplo las de Bolingbroke.64

Con la deuda pública, surgió un sistema internacional de crédito, detrás del cual se esconde con frecuencia, en tal o cual pueblo, una de las fuentes de la *acumulación originaria*. Así, por ejemplo, las infamias del sistema de rapiña seguido en Venecia constituyen una de esas bases ocultas de la riqueza capitalista de Holanda, a quien la Venecia decadente prestaba grandes sumas de dinero. Otro tanto acontece entre Holanda e Inglaterra. Ya a comienzos del siglo XVIII, las manufacturas holandesas se habían quedado muy atrás y este país había perdido la supremacía comercial e industrial. Desde 1701 hasta 1776, uno de sus negocios principales consiste en prestar capitales gigantescos, sobre todo a su poderoso

competidor: a Inglaterra. Es lo mismo que hoy ocurre entre Inglaterra y los Estados Unidos. Muchos de los capitales que hoy comparecen en Norteamérica sin cédula de origen son sangre infantil recién capitalizada en Inglaterra.

Como la deuda pública tiene que ser respaldada por los ingresos del Estado, que han de cubrir los intereses y demás pagos anuales, el sistema de los empréstitos públicos tenía que tener forzosamente su complemento en el moderno sistema tributario. Los empréstitos permiten a los gobiernos hacer frente a gastos extraordinarios sin que el contribuyente se dé cuenta de momento, pero provocan, a la larga, un recargo en los tributos. A su vez, el recargo de impuestos que trae consigo la acumulación de las deudas contraídas sucesivamente obliga al gobierno a emitir nuevos empréstitos, en cuanto se presentan nuevos gastos extraordinarios. El sistema fiscal moderno, que gira todo él en torno a los impuestos sobre los artículos de primera necesidad (y por tanto a su encarecimiento) lleva en sí mismo, como se ve, el resorte propulsor de su progresión automática.

El encarecimiento excesivo de los artículos no es un episodio pasajero, sino más bien un principio. Por eso en Holanda, primer país en que se puso en práctica este sistema, el gran patriota De Witt lo ensalza en sus *Máximas* como el mejor sistema imaginable para hacer al obrero sumiso, frugal, aplicado y... agobiado de trabajo. Pero, aquí no nos interesan tanto los efectos aniquiladores de este sistema en cuanto a la situación de los obreros asalariados como la expropiación violenta que supone para el campesino, el

artesano, en una palabra, para todos los sectores de la pequeña clase media.

Acerca de esto no hay discrepancia, ni siquiera entre los economistas burgueses. Y a reforzar la eficacia expropiadora de este mecanismo, por sí aún fuese poca, contribuye el sistema proteccionista, que es una de las piezas que lo integran.

La parte tan considerable que toca a la deuda pública y al sistema fiscal correspondiente en la capitalización de la riqueza y en la expropiación de las masas, ha hecho que multitud de autores, como Cobbet, Doubleday y otros, busquen aquí, sin razón, la causa principal de la miseria de los pueblos modernos.

El *sistema proteccionista* fue un *medio artificial para fabricar fabricantes, expropiar a obreros independientes, capitalizar los medios de producción y de vida de la nación y abreviar el tránsito del antiguo al moderno régimen de producción.* Los estados europeos se disputaron la patente de este invento y, una vez puestos al servicio de los acumuladores de plusvalía, abrumaron a su propio pueblo y a los extraños, para conseguir aquella finalidad, con la carga indirecta de los aranceles protectores, con el fardo directo de las primas de exportación, etc. En los países secundarios sometidos a otros se exterminó violentamente toda la industria, como hizo por ejemplo Inglaterra con las manufacturas laneras en Irlanda. En el continente europeo, vino a simplificar notablemente este proceso el precedente de Colbert. Aquí, una parte del *capital originario de los industriales sale directamente del erario público.* ¿Para qué –exclama Mirabeau– ir a buscar tan lejos la causa del esplendor manufacturero de Sajonia antes de la guerra de los Siete años? ¡180 millones de deudas contraídas por los soberanos!65

El sistema colonial, la deuda pública, la montaña de impuestos, el proteccionismo, las guerras comerciales, etc., todos estos vástagos del verdadero período manufacturero se desarrollaron en proporciones gigantescas durante los años de infancia de la *gran industria*. El nacimiento de esta potencia es festejado con la gran cruzada heródica del *rapto de niños*.

Las fábricas reclutan su personal, como la Marina real, por medio de la prensa. Sir F. M. Eden, al que tanto enorgullecen las atrocidades de la campaña librada desde el último tercio del siglo XV hasta su época, fines del

siglo XVIII, para expropiar de sus tierras a la población del campo, que tanto se complace en ensalzar este proceso histórico como un proceso

"necesario" para abrir paso a la agricultura capitalista e "instaurar la proporción justa entre la agricultura y la ganadería", no acredita la misma perspicacia económica cuando se trata de reconocer la *necesidad del robo de niños y de la esclavitud infantil* para abrir paso a la transformación de la manufactura en industria fabril *e instaurar la proporción justa entre el capital y la mano de obra.* "Merece tal vez la pena –dice este autor– que el público se pare a pensar si una manufactura cualquiera que, para poder trabajar prósperamente, necesita saquear *cottages* y asilos buscando los niños pobres para luego, haciendo desfilar a un tropel tras otro, martirizarlos y robarles el descanso durante la mayor parte de la noche; una manufactura que, además, mezcla y revuelve a montones personas de ambos sexos, de diversas edades e inclinaciones, en tal mescolanza que el contagio del ejemplo tiene forzosamente que conducir a la depravación y al libertinaje; si esta manufactura, decimos, puede enriquecer en algo la suma del bienestar nacional e individual.66 "En Derbyshire, Nottinghamshire y sobre todo en Lancashire –dice Fielden– la maquinaria recién inventada fue empleada en grandes fábricas, construidas junto a ríos capaces de mover la rueda hidráulica. En estos centros, lejos de las ciudades, se necesitaron de pronto miles de brazos. Lancashire sobre todo, que hasta entonces había sido una ciudad relativamente poco poblada e improductiva, atrajo hacía sí una enorme población. Se requisaban principalmente las manos de dedos finos y ligeros. Inmediatamente, se impuso la *costumbre* de traer *aprendices* (!) de los diferentes asilos parroquiales de Londres,

Birmingham. y otros sitios. Así fueron expedidos al norte miles y miles de criaturitas impotentes, desde los siete hasta los trece o los catorce años. Los patronos (es decir, los ladrones de niños), solían vestir y dar de comer a sus víctimas, alojándolos en las "casas de aprendices", cerca de la fábrica. Se nombraban *vigilantes*, encargados de fiscalizar el trabajo de los muchachos. Estos capataces de esclavos estaban interesados en que los aprendices se matasen trabajando, pues su sueldo era proporcional a la cantidad de producto que a los niños se les arrancaba. El efecto lógico de esto era una crueldad espantosa... En muchos distritos fabriles, sobre todo en Lancashire, estas criaturas inocentes y desgraciadas, consignadas al fabricante, eran

sometidas a las más horribles torturas, Se les mataba trabajando..., se les azotaba, se les cargaba de cadenas y se les atormentaba con los más escogidos refinamientos de crueldad; en muchas fábricas, andaban muertos de hambre y se les hacía trabajar a latigazos... En algunos casos, se les impulsaba hasta al suicidio... Aquellos hermosos y románticos valles de Derbyshire, Nottinghamshire y Lancashire, ocultos a las miradas de la publicidad, se convirtieron en páramos infernales de tortura, y no pocas veces de matanza... Las ganancias de los fabricantes eran enormes. Pero no hacían más que afilar sus dientes de ogro. Se implantó la práctica del "trabajo nocturno"; es decir, que después de tullir trabajando durante todo el día a un grupo de obreros, se aprovechaba la noche para baldar a otro; el grupo de día caía rendido sobre las camas calientes todavía de los cuerpos del grupo de noche, y viceversa. En Lancashire hay un dicho popular, según el cual las camas no se enfrían nunca.67

Con los progresos de la producción capitalista durante el período manufacturero, la opinión pública de Europa perdió los últimos vestigios de pudor y de conciencia que aún le quedaban. Los diversos países se jactaban cínicamente de todas las infamias que podían servir de *medios de acumulación de capital*. Basta leer, por ejemplo, los ingenuos Anales del Comercio, del intachable A. Anderson. En ellos se proclama a los cuatro vientos, como un triunfo de la sabiduría política de Inglaterra, que, en la paz de Utrecht, este país arrancó a los españoles, por el tratado de asiento, el privilegio de poder explotar también entre Africa y la América española la trata de negros, que hasta entonces sólo podía explotar entre Africa y las Indias Occidentales inglesas. Inglaterra obtuvo el privilegio de suministrar a la América española, hasta 1743, 4,800

negros al año. Este comercio servía, a la vez, de pabellón oficial para cubrir el contrabando británico. Liverpool se engrandeció gracias al comercio de esclavos. Este comercio era *su* método *de acumulación originaria.* Y todavía es hoy el día en que los "honrados" liverpoolenses cantan como Píndaro a la trata de esclavos –véase la citada obra del Dr. Aikin, publicada en 1795–, que "exalta hasta la pasión el espíritu comercial y emprendedor, produce famosos navegantes y arroja enormes beneficios". En 1730, Liverpool dedicaba 15 barcos al comercio de esclavos; en 1751 eran ya 53; en 1760, 74; en 1770, 96, y en 1792, 132.

A la par que implantaba en Inglaterra la esclavitud infantil, la industria algodonera servía de acicate para convertir el régimen más o menos patriarcal de esclavitud de los Estados Unidos en un sistema comercial de explotación. En general, la esclavitud encubierta de los obreros asalariados en Europa exigía, como pedestal, la esclavitud *sans phrase* (144) en el Nuevo Mundo.68

Tantae molis erat (145) para dar rienda suelta a las " *leyes naturales y eternas"* del régimen de producción capitalista, para consumar el proceso de divorcio entre los obreros y las condiciones de trabajo, para transformar en uno de los polos, los medios sociales de producción y de vida en *capital,* y en el polo contrario la masa del pueblo en *obreros asalariados,* en " *pobres trabajadores"* y libres , este *producto artificial de la historia moderna.* 69

Si el *dinero,* según Augier,70 "nace con manchas naturales de sangre en un carrillo", el *capital* viene al mundo chorreando sangre y lodo por todos los poros, desde los pies a la cabeza.71

7. Tendencia histórica de la acumulación capitalista

¿A qué tiende la *acumulación originaria del capital,* es decir. su génesis histórica? Cuando no se limita a convertir directamente al esclavo y al siervo de la gleba en obrero asalariado, determinando por tanto un simple *cambio de forma,* la acumulación originaria significa pura y exclusivamente la *expropiación del productor directo, o lo que es lo mismo, la destrucción de la propiedad privada basada en el trabajo.*

La propiedad privada, por oposición a la propiedad social, colectiva, sólo existe allí donde los instrumentos de trabajo y las condiciones externas de éste pertenecen en propiedad a los particulares. Pero el carácter de la propiedad privada es muy distinto**,** según que estos particulares sean obreros o personas que no trabajen. Las infinitas modalidades que a primera vista presenta este derecho son todas situaciones intermedias que oscilan entre estos dos extremos.

La propiedad privada del trabajador sobre sus medios de producción es la base de la pequeña industria y ésta una condición necesaria para el desarrollo de la producción social y de la libre individualidad del propio trabajador. Cierto es que este sistema de producción existe también bajo la esclavitud,

bajo la servidumbre de la gleba y en otros regímenes de anulación de la personalidad. Pero sólo florece, sólo despliega todas sus energías, sólo conquista su forma clásica adecuada allí donde el trabajador es *propietario libre de las condiciones de trabajo manejadas por él mismo:* el campesino dueño de la tierra que trabaja, el artesano dueño del instrumento que maneja como un virtuoso.

Este régimen supone la *diseminación* de la tierra y de los demás medios de producción. Excluye la concentración de éstos, y excluye también la cooperación, la división del trabajo dentro de los mismos procesos de producción, la conquista y regulación social de la naturaleza, el libre desarrollo de las fuerzas *sociales* productivas. Sólo es compatible con los estrechos límites elementales, primitivos, de la producción y la sociedad. Querer eternizarlo equivaldría, como acertadamente dice Pecqueur, a "decretar la mediocridad general". Al llegar a un cierto grado de progreso, él mismo alumbra los medios materiales para su destrucción. A partir de este momento, en el seno de la sociedad se agitan fuerzas y pasiones que se sienten cohibidas por él. Hácese necesario destruirlo, y es destruido. Su destrucción, la *transformación de los medios de producción individuales y desperdigados en medios sociales y concentrados de producción,* y, por tanto, de la propiedad raquítica de muchos en propiedad gigantesca de pocos, o lo que es lo mismo, la *expropiación que priva a la gran masa del pueblo de la tierra y de los medios de vida e instrumentos de trabajo,* esta espantosa y difícil *expropiación de la masa del pueblo,* forma la prehistoria del capital. Abarca toda una serie de métodos violentos, entre los cuales sólo hemos pasado revista aquí, como *métodos de acumulación originaria del capital,* a los más importantes y memorables. La expropiación del productor directo se lleva a cabo con el más despiadado vandalismo y bajo el acicate de las pasiones más infames, más sucias, más mezquinas y más odiosas. La *propiedad privada fruto del propio trabajo* y basada, por así decirlo, en la compenetración del *obrero individual e independiente con sus condiciones de trabajo,* es devorada por la *propiedad privada capitalista,* basada en la explotación de trabajo ajeno, aunque formalmente libre.72

Una vez que este *proceso de transformación* corroe suficientemente, en profundidad y en extensión, la sociedad antigua; una vez que los trabajadores se convierten en proletarios y sus *condiciones de trabajo en capital*; una vez

que el régimen capitalista de producción se mueve ya por sus propios medios, el rumbo ulterior de la socialización del trabajo y de la transformación de la tierra y demás medios de producción en medios de producción explotados socialmente, es decir, *colectivos*, y, por tanto, la marcha ulterior de la *expropiación de los propietarios privados, cobra una forma nueva*. Ahora, ya se trata de expropiar al trabajador independiente, sino de expropiar al capitalista explotador de numerosos trabajadores.

Esta *expropiación* la lleva a cabo el juego de las leyes inmanentes de la *propia producción capitalista*, la *centralización de los capitales*. Cada capitalista desplaza a otros muchos. Paralelamente con esta centralización del capital o *expropiación de muchos capitalistas por unos pocos*, se desarrolla en una escala cada vez mayor la forma cooperativa del proceso de trabajo, la aplicación técnica consciente de la ciencia, la explotación sistemática y organizada de la tierra, la transformación de los medios de trabajo en medios de trabajo utilizables sólo colectivamente, la economía de todos los medios de producción al ser empleados como medios de producción de un trabajo combinado, social, la absorción de todos los países por la red del mercado mundial y, como consecuencia de esto, el carácter internacional del régimen capitalista.

Conforme disminuye progresivamente el número de magnates capitalistas que usurpan y monopolizan este proceso de transformación, crece la masa de la miseria, de la opresión, del esclavizamiento, de la degeneración, de la explotación; pero crece también la rebeldía de la clase obrera, cada vez más numerosa y más disciplinada, mas unida y más organizada por el mecanismo del mismo proceso capitalista de producción. El *monopolio del capital se convierte en grillete del régimen de producción* que ha crecido con él y bajo él. La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo llegan a un punto en que se hacen incompatibles con su envoltura capitalista. Esta salta hecha añicos. *Ha sonado la hora final de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados.*

El sistema de apropiación capitalista que brota del régimen capitalista de producción, y por tanto la *propiedad privada capitalista, es la primera negación de la propiedad privada individual, basada en el propio trabajo*. Pero la producción capitalista engendra, con la fuerza inexorable de un

proceso natural, su primera negación. Es la *negación de la negación*. Esta no restaura la propiedad privada ya destruida, sino una *propiedad individual* que recoge los progresos de la era capitalista: una propiedad individual basada en la cooperación y en la *posesión colectiva de la tierra y de los medios de producción producidos por el propio trabajo.*

La transformación de la propiedad privada dispersa y basada en el trabajo personal del individuo en propiedad privada *capitalista* fue, naturalmente, un proceso muchísimo más lento, más duro y más difícil, que será la transformación de la propiedad capitalista, que en realidad descansa ya sobre métodos sociales de producción, en propiedad *social*. Allí, se trataba de la expropiación de la masa del pueblo por unos cuantos usurpadores; aquí, de la expropiación de unos cuantos usurpadores por la masa del pueblo.73

Notas al pie capítulo XXIV

1 En Italia, donde primero se desarrolla la producción capitalista, es también donde antes declina la servidumbre. El siervo italiano se emancipa antes de haber podido adquirir por prescripción ningún derecho sobre el suelo. Por eso su emancipación le convierte directamente en proletario libre y privado de medios de vida, que además se encuentra ya con el nuevo señor hecho y derecho en la mayoría de las ciudades, procedentes del tiempo de los romanos. Al operarse, desde fines del siglo XV , la revolución del mercado mundial que arranca la supremacía comercial al norte de Italia, se produjo un movimiento en sentido inverso. Los obreros de las ciudades viéronse empujados en masa hacia el campo, donde im-primieron a la pequeña agricultura allí dominante, explotada según los métodos de la horticultura, un impulso jamás conocido.

2 “Los pequeños propietarios que trabajan la tierra de su propiedad con su propio esfuerzo y que gozaban de un humilde bienestar... formaban por aquel entonces una parte mucho más importante de la nación que hoy... Nada menos que 160,000

propietarios, cifra que, con sus familias, debía de constituir más de 1/7 de la población total, vivían del cultivo de sus pequeñas parcelas freehold *(freehold* quiere decir propiedad plena y libre). La renta media de estos pequeños propietarios...

oscilaba alrededor de unas 60 a 70 libras esterlinas. Se calculaba que el número de personas que trabajaban tierras de su propiedad era mayor que el de los que llevaban en arriendo tierras de otros." Macaulay, *History of England*, 10° ed., Londres, 1854, I, pp. 333–334. Todavía en el último tercio del siglo XVII vivían de la agricultura las cuatro quintas partes de la masa del pueblo inglés (ob. cit., p. 413). Cito a Macaulay porque, como falsificador sistemático de la historia que es, procura "castrar" en lo posible esta clase de hechos.

3 No debe olvidarse jamás que el mismo siervo no sólo era propietario, aunque sujeto a tributo, de la parcela de tierra asignada a su casa, sino además *copropietario* de los terrenos comunales. "Allí [en Silesía], el campesino vive sujeto a servidumbre." No obstante, estos seres poseen *tierras comunes.* "Hasta hoy, no ha sido posible convencer a los silesianos de la conveniencia de dividir los terrenos comunales; en cambio, en las Nuevas Marcas no hay apenas un solo pueblo en que no se haya efectuado con el mayor de los éxitos esta división." (Mirabeau, *De la Monarchíe Prussienne*, Londres , 1788, t. II, pp. 125 y 126.)

4 El Japón, con su organización puramente feudal de la propiedad inmueble y su régimen desarrollado de pequeña agricultura, nos brinda una imagen mucho más fiel de la Edad Media europea que todos nuestros libros de historia, dictado en su mayoría por prejuicios burgueses. Es demasiado cómodo ser "liberal" a costa de la Edad Media.

5 Tomás Moro habla en su *Utopía,* de un país maravilloso en que "las ovejas devoran a los hombres". *Utopía*, trad. de Robinson, ed. Arbor, Londres**,** 1869, p. 41

6 Bacon explica la relación que existe entre una clase campesina libre y acomodada y una buena infantería. "Para el poder y la conducta del Reino era de una importancia asombrosa que los arriendos guardasen Las proporciones debidas, para poner a los hombres capaces a salvo de la miseria y vincular una gran parte de las tierras del Reino en posesión de la *yeornanry* o de gentes de posición intermedia entre Las de los nobles y los caseros (cottagers) y mozos de labranza... Pues los más competentes en materia guerrera opinan unánimemente... que la fuerza primordial de un ejército reside en la infantería o pueblo de a pie. Y, para disponer de una buena

infantería, hay que contar con gente que no se haya criado en la servidumbre ni en la miseria, sino en la libertad y con cierta holgura. Por eso, cuando un estado se inclina casi exclusivamente a la aristocracia y a los señores distinguidos, considerando a los campesinos y labradores como simples gentes de trabajo o mozos de labranza, incluso como caseros, es decir, como mendigos alojados, ese estado podrá tener una buena caballería, pero jamás tendrá una infantería resistente... Así lo vemos en Francia y en Italia y en algunas otras comarcas extranjeras,

donde en realidad no hay más que nobles y campesinos míseros... hasta tal punto, que se ven obligados a emplear como batallones de infantería bandas de suizos a sueldo y otros elementos por el estilo, y así se explica que estas naciones tengan mucho pueblo y pocos soldados." *(The Reign* of Henry VII, etc. Verbatim reprint from Kennet's England, ed. 1719, Londres, 5 Tomás Moro habla en su *Utopía*, de un país maravilloso en que "las ovejas devoran a los hombres". *Utopía*, trad. de Robinson, ed. Arbor, Londres**,** 1869, p. 41 1870**,** p. 308.

7 Dr. Hunter, *Public Health. Seventh Report*, 1864, p. 134. "La cantidad de tierra que se asignaba (en las antiguas leyes) se consideraría hoy excesiva para simples obreros y más bien apropiada para convertirlos en pequeños colonos (farmers)."

(George Roberts, *The Social History of the People of the Southerrí Countíes of England in past centaries, Londres*, 1856, pp. 184 y 185.)

8 ,"El derecho de los pobres a participar de los diezmos eclesiásticos se halla reconocido en la letra de todas las leyes."

(Tuckett, *A History of the Past and Present State of Labouring P* opulation, t. II, pp. 804 y 805.) 9 Williana Cobbett, *A History of the Protestant Reformation*, p.471

10 Ley del año 16 del reinado de Carlos I. (Ed.)

11 El "espíritu" protestante se revela, entre otras cosas, en lo siguiente. En el sur de Inglaterra se juntaron a cuchichear diversos terratenientes y colonos ricos y decidieron someter a la reina diez preguntas acerca de la exacta

interpretación de la ley de beneficencia, preguntas que hicieron dictaminar por un jurista famoso de la época, Sergeant Snigge (nombrado más tarde juez, bajo Jacobo I). *Pregunta novena*: Algunos colonos ricos de la parroquia han cavilado un ingenioso plan, cuya ejecución podría evitar todas las complicaciones a que puede dar lugar la aplicación de la ley. Se trata de construir en la parroquia una *cárcel*, negando el derecho al socorro a todos los pobres que no accedan a recluirse en ella. Al mismo tiempo, se notificará a los vecinos que si quieren *alquilar* pobres de esta parroquia envíen un determinado día sus ofertas, bajo sobre cerrado, indicando el precio último a que los tomarían. Los autores de este plan dan por supuesto que en los condados vecinos hay personas reacias al trabajo y que no disponen de fortuna ni de crédito para arrendar una finca o comprar un barco, no pudiendo, por tanto, vivir, sin trabajar ("so as to live without labour"). Estas personas podrían sentirse tentadas a hacer a la parroquia ofertas ventajosísimas. Si alguno que otro pobre se enfermara o muriese bajo la *tutela* de *quien le contratase*, la culpa sería de éste, pues la parroquia habría cumplido ya con su deber para con el pobre en cuestión. No tememos, sin embargo, que la vigente ley no permita ninguna medida de precaución (prudential measure) de esta clase: pero hacemos constar que los demás *freeholders* [campesinos libres, no sujetos al régimen feudal] de este condado y de los inmediatos se unirán a nosotros para impulsar a sus diputados en la Cámara de los Comunes a que repongan una ley que autorice la reclusión y los trabajos forzados de los pobres, de modo que nadie que se niegue a ser recluido tenga derecho a solicitar socorro. Confiamos en que esto hará que las personas que se encuentren en mala situación se abstengan de reclamar "ayuda" ("wíll prevent persons in distress from wanting relief"). (R. Blackey, *The H* istory *of Political literature from the earliest times*, Londres, 1855, t. II pp. 84 y 85.) En Escocia, la servidumbre fue abolida varios siglos más tarde que en Inglaterra. Todavía en 1698, declaraba en el parlamento escocés Fletscher, de Saltoun: "Se calcula que el número de mendigos que circulan por Escocia no baja de 200,000. El único remedio que yo, republicano por principio, puedo proponer es *restaurar el antiguo régimen de la servidumbre d la gleba y convertir en esclavos* a cuantos sean incapaces de ganarse el pan." Así lo refiere Eden, en *The State of the Poor*, libro I. cap. 1, pp. 60 61. "La libertad de los campesinos engendra el pauperismo... Las manufacturas y el comercio son los verdaderos progenitores de los pobres de nuestra nación." Eden, como aquel republicano escocés por principio. sólo se olvida de una

cosa: de que no es precisamente la abolición de la servidumbre de la gleba, sino la abolición de la propiedad del campesino sobre la tierra que trabaja la que le convierte en proletario, unas veces, y otras veces en pobre. A las leyes de pobres de Inglaterra corresponden en Francia, donde la expropiación se llevó a cabo de otro modo, la Ordenanza de Moulins (1571) y el Edicto de 1656.

12 Mr. Rogers, aunque profesor, por aquel entonces, de Economía política en la Universidad de Oxford, la cuna de la ortodoxia protestante, subraya en su prólogo a la *History of Agriculture* la pauperización de la masa del pueblo originada a consecuencia de la Reforma.

13 *A letter to Sir T. C. Bunbury, Brt.: On the High Price oí Provisions,* By a *Suffolk Gentleman, Ip* swich, 1795, p. 4. Hasta el más fanático defensor del régimen de arrendamientos, el autor de la Inquiry into the Connection *between* the present

Price of *Provisions* and the size of Farms, Londres, 1773, p. 139. dice: "Lo que más vivamente lamento es la desaparición de nuestra *yeomanry* aquella pléyade de hombres que eran los que en realidad mantenían en alto la independencia de esta nación; y deploro que sus tierras estén ahora en manos de aristócratas *monopolizadores,* arrendadas a pequeños colonos, en condiciones tales que viven poco mejor que vasallos**,** teniendo que someterse a una intimación en todas las coyunturas críticas."

14 De la moral privada de este héroe de la burguesía da fe, entre otras cosas, lo siguiente: "Las grandes asignaciones de tierras hechas en Irlanda a favor de Lady Orkney son una prueba pública de la afección del rey "y de la influencia de la dama... Los preciosos servicios de Lady Orkney han consistido, al parecer, en... foeda *labiorum ministeria."* (138a) (Tornado de la *Sloane Manuscript Collection,* que se conserva en el Museo Británico, n. 4,224. El manuscrito lleva por título: *The character and behavio of King William, Sunderland* etc., as tepresented *in Original Letters to the Duke of Shrewsbury from Somers, Halifax* Oxford, Secretary Vernon, etc. Es un manuscrito en el que abundan los datos curiosos.) 15 "La enajenación ilegal de los bienes de la corona, vendiéndolos o regalándolos, forma un capítulo escandaloso en la historia de Inglaterra... una estafa gigantesca contra la nación (gigantic fraud on the nation)." (F. W. Newmann, *Lectures on Political Economy,* Londres,

1851, pp. 129 y 130.) (El que quiera saber cómo hicieron su fortuna los terratenientes ingleses de hoy día, podrá informarse detalladamente consultando el Our *old Nobility, by Noblesse Oblige,* Londres, 1878). *(F. E.)*
16 Léase, por ejemplo, el panfleto de E. Burke sobre la casa ducal de Bedford, cuyo vástago es Lord John Russell, "the tomtit of liberalism"(139).

17 "Los colonos prohiben a los *cottagers* (caseros) mantener a ninguna otra criatura viviente, so pretexto de que, si criasen ganado o aves, robarían alimento del granero para cebarlas. Además, piensan que mantener a los *cottagers* en la pobreza equivale a hacerlos más trabajadores. Pero la verdadera realidad es que de este modo los colonos *usurpan el derecho íntegro sobre los terrenos comunales." (A Political Enquiry into the Consequences of enclosing Waste Lands,* Londres, 1785, p. 75.)

18 Eden. *The State of the Poor,* prólogo [XVII y XIX]

19 "Capital–farms" *(Two Letters on the Flour Trade and the Dearness* of *Corn. By a Person in Business,* Londres, 1767, pp. 19 y 20.)

20 "Merchant–farms", *An Enquiry into the Present High Price of Provisions,* Londres, 1767, p. 11, nota. Esta obra excelente, publicada como anónima, tenía por autor al Rev. Nathaniel Forster

21 Thomas Wright, *A short address to the Public on the Monopoly* of *large farms,* 1779, pp. 2 y 3.

22 Rev. Addington, *An Inquiry into the Reasons for and against enclosing openfields,* Londres, 1772, pp. 37–43 ss.

23 Dr. R. Price, *Observations on Reversionary Payments,* t. II, p. 155. Léase a Forster, Acidington, Kent, Price y James Anderson y compárese luego con la pobre charlatanería de sicofante de MacCulloch. en su catálogo titulado *The Literature of Political Economy,* Londres , 1845.

24 Dr. R. Price, *Observations,* etc., t. II, p. 147 [148]

25 *Observations,* etc., p. 159. Recuérdese lo ocurrido en la antigua Roma: "Los ricos se habían adueñado de la mayor parte de los terrenos comunes.

Confiándose a las circunstancias, en la seguridad de que éstas no habían de arrebatarles nada, compraron a los pobres las parcelas situadas en las inmediaciones de sus propiedades, unas veces contando con su voluntad y otras veces arrebatándoselas por la fuerza. De este modo, sus fincas fueron convirtiéndose en extensísimos dominios. Para labrarlos y para cuidar en ellos de la ganadería, tenían que acudir a los servicios de los esclavos, pues los hombres libres eran arrebatados del trabajo para dedicarlos a la guerra. Además, la posesión de esclavos les producía grandes ganancias, pues éstos, libres del cuidado de la guerra, podían procrear y multiplicarse a sus anchas. De este modo, los poderosos

fueron apoderándose de toda la riqueza, y todo el país era un hervidero de esclavos. En cambio, los itálicos diezmados por la pobreza, los tributos y la guerra, eran cada vez menos. Además, en las épocas de paz veíanse condenados a una total pasividad, pues las tierras estaban en manos de los ricos y éstos empleaban en la agricultura a esclavos y no a hombres libres." (Apiano, *Las guerras civiles en Roma*, 1, 7.) Este pasaje se refiere a la época anterior a la Ley Licinia. El servicio militar, que tanto aceleró la ruina de la plebe romana, fue también el medio principal de que se valió Carlomagno para fomentar, como plantas en estufa, la transformación de los campesinos alemanes libres en siervos y vasallos.

26 *An Inquiry into the Connection between the present Price of Provisions*, etc., pp. 124

y 129. En términos parecidos, aunque con tendencia opuesta, "los obreros son arrojados de sus *cottages* y se ven obligados a buscar trabajo en la ciudad; pero, gracias a esto, se obtiene *un remanente mayor* y se incrementa el *capital*". (*The Perita of the Nation*, 2° ed. Londres, 1843, p. XIV.

27 "A king of England might as well claim to drive all his subjects into the sea." (F. W. Newman, *Lectures on Political Economy*, p. 132.)

28 Steuart dice: "La renta de estas comarcas [aplica equivocadamente la categoría económica de "renta" al tributo abonado por los *tashmen* (vasallos) al jefe del clan] es insignificante, comparada con su extensión, pero, respecto al número de personas que sostiene una hacienda, puede tal vez asegurarse que un pedazo de tierra en la montaña de Escocia mantiene a diez veces más

personas que un terreno del mismo valor en las provincias más ricas."(Works, t. I, cap. XVI p. 104.) 29 James Anderson, *Observations o* n *the means of exciting a spirit of National Industry, e* tc., Edimburgo, 1774

30 En 1860, se exportó al Canadá, con falsas promesas, a los campesinos violentamente expropiados de sus tierras. Algunos huyeron a la montaña y a las islas más próximas. Perseguidos por la policía, le hicieron frente y lograron escapar.

31 En la montaña –dice en 1814 Buchanan, el comentador de A. Smith–, se transforma por la fuerza diariamente, el *antiguo régimen de propiedad*... El terrateniente, sin preocuparse para nada de los que llevan la tierra en arriendo hereditario [otra categoría mal aplicada] la ofrece al mejor postor, y si éste quiere mejorarla (improve) introduce inmediatamente un nuevo sistema de cultivo. La tierra**,** antes sembrada. de pequeños labradores, estaba poblada en proporción a lo que producía; bajo el nuevo sistema de cultivos mejorados y mayores rentas, se procura obtener la mayor cantidad posible de fruto con el menor costo, para lo cual se eliminan los brazos inútiles... Los expulsados del campo natal buscan su sustento en las ciudades fabriles, etc." (David Buchanan, *Observations* on , etc . *A. Smith's Wealth of Nations,* Edimburgo, 1814, t. IV, p.

144.) "Los aristócratas escoceses han expropiado a multitud de familias, como podrían arrancar las malas hierbas, han tratado a aldeas enteras y a su población como los indios tratan, en su venganza, a las guaridas de las bestias salvajes... Se sacrifica a un hombre por un borrego, por un guisado de cordero o por menos aún... Cuando la invasión de las provincias del norte de China, se propuso en el Consejo de los Mongoles exterminar a los habitantes y convertir sus tierras en pastos.

Estas orientaciones son las que hoy siguen, en su propio país y contra sus propios paisanos, muchos terratenientes de la alta Irlanda." (George Ensor, *An Inquiry concerning the Population of Nations,* Londres, 1818. pp. 215 y 216.) 32 Cuando la actual condesa de Sutherland recibió en Londres, con gran pompa, a Mrs. Beceber–Stowe, la autora de *Uncle Tom's Cabin,* para hacer gala de sus simpatías hacía los esclavos negros de Norteamerica –cosa que, al igual que sus hermanas de aristocracia se abstuvo prudentemente de hacer durante la guerra civil, en que todos los corazones ingleses

"nobles" latían por los esclavistas–, expuse yo en la *New York Tribune* la situación de los esclavos de Sutherland. (Algunos pasajes de este artículo fueron recogidos por Carey, en su obra *The Slave Trade,* Londres, 1853, pp. 202 y 203.) Mi artículo fue reproducido por un periódico escocés, y provocó una bonita polémica entre este periódico y los sicofantes de los Sutherland.

33 Datos interesantes sobre este asunto del pescado se encuentran en la obra *Portfolio, New Series,* de Mr. David Urquhart.

Nassau W. Senior, en su obra póstuma citada más arriba, llama al "procedimiento seguido en Sutherlandshire" "una de las limpias (clearings) más beneficiosas de que guarda recuerdo el hombre" *(Journals, Conversations and Essays relating to Ireland,* Londres, 1868.)

34 Los "deer forests" de Escocia no tienen ni un solo árbol. Se retiran las ovejas, se da suelta a los ciervos por las montañas peladas, y a este coto se le llama "deer forest". De modo que aquí no se plantan ¡ni siquiera árboles!

35 Robert Somers, *Letters from the High1ands; or the Famine of 1847,* Londres, 1848, pp. 12–28 ss. Estas cartas se publicaron primeramente en el "Times". Los economistas ingleses, naturalmente, explican la epidemia de hambre desatada entre los escoceses en 1847 por su..., s *uperpoblación.* Desde luego, no puede negarse que los hombres "pesaban" sobre sus víveres. El "Clearing of Estates" o "asentamientos de campesinos", como lo llaman en Alemania, se hizo sentir de un modo especial, en este país, después de la guerra de Treinta años, y todavía en 1790 provocó en el electorado de Sajonia insurrecciones campesinas. Este método imperaba principalmente en el este de Alemania. En la mayoría de las provincias de Prusia, fue Federico II el primero que garantizó a los campesinos el derecho de propiedad. Después de la conquista de Silesia, obligó a los terratenientes a restaurar las chozas, los graneros, etc., y a dotar a las posesiones campesinas de ganado y aperos de labranza. Necesitaba soldados para su ejercito y contribuyentes para su erario. Por lo demás, si queremos saber cuán agradable era la vida que llevaba el campesino bajo el caos financiero de Federico II y su mezcolanza gubernativa de despotismo, feudalismo y burocracia, no tenemos más que fijarnos en el pasaje siguiente de su admirador Mirabeau: "El lino representa, pues, una de las mayores riquezas del campesino del norte de Alemania. Sin embargo para desdicha del género humano, en vez de ser un camino de

bienestar, no es más que un alivio contra la miseria.

Los impuestos directos, las prestaciones personales y toda clase de contribuciones arruinan al campesino alemán, que, por si esto fuera poco, tiene que pagar además impuestos indirectos por todo lo que compra... Y, para que su ruina sea completa, no puede vender sus productos donde y como quiera, ni es libre tampoco para comprar donde le vendan más barato. Todas estas causas contribuyen a arruinarle insensiblemente, y a no ser por los hilados no podría pagar los impuestos directos a su vencimiento; los hilados le brindan una fuente auxiliar de ingresos, permitiéndole emplear útilmente a su mujer y a sus hijos, a sus criadas y criados y a él mismo. Pero, a pesar de esta fuente auxiliar de ingresos, ¡qué penosa vida la suya!

Durante el verano trabaja como un forzado, labrando la tierra y recogiendo la cosecha; se acuesta a las nueve y se levanta a las dos, para poder dar cima a su trabajo; en invierno parece que debiera reponer sus fuerzas con un descanso mayor, pero si tuviese que vender el fruto para pagar los impuestos, le faltaría el pan y la simiente. Para tapar este agujero no tiene más que un camino: hilar, hilar sin sosiego ni descanso. He aquí, cómo en invierno el campesino tiene que acostarse a las doce o la una y levantarse a las cinco o las seis, o acostarse a las nueve para levantarse a las dos, y así un día y otro, y otro, fuera de los domingos. Este exceso de vela y trabajo agota al campesino, y así se explica que en el campo hombres y mujeres envejezcan mucho más prematuramente que en la ciudad." (Mirabeau, *De la Monarchie Prusienne*, t. III, pp. 212 ss.) Adición a la 2° ed. En abril de 1866, a los dieciocho años de publicarse la obra antes citada de Robert Somers, el profesor Leone Levi pronunció en la Society of Arts una conferencia sobre la transformación de los terrenos de pastos en cotos de caza, en la que describe los progresos de la devastación en las montañas de Escocia. En esta conferencia se dice, entre otras cosas: "La despoblación y la transformación de las tierras de labor en simples terrenos de pastos brindaban el más cómodo de los medios para percibir ingresos sin hacer desembolsos...

Convertir los terrenos de pastos en *deer forests* se hizo práctica habitual en la montaña. Las ovejas tienen que ceder el puesto a los animales de caza, como antes los hombres habían tenido que dejar el sitio a las ovejas... Se puede ir andando desde las posesiones del conde de Dalhousie, en Forfarshire, hasta

John o'Groats sin dejar de pisar en monte. En muchos (de estos montes) se han aclimatado el zorro, el gato salvaje, la marta, la garduña, la comadreja y la liebre de los Alpes; en cambio, el conejo, la ardilla y el ratón han penetrado en ellos desde hace muy poco tiempo. Extensiones inmensas de tierra, que en la estadística de Escocia figuran como pastos de excepcional fertilidad y amplitud, se cubren de maleza, privados de todo cultivo y de toda mejora, dedicados pura y exclusivamente a satisfacer el capricho de la caza de unas cuantas personas durante unos pocos días en todo el año." El *Economist* londinense de 2 de junio de 1866 dice: "Un periódico escocés publicaba la semana pasada, entre otras novedades, la siguiente: "Uno de los mejores pastos de Sutherlandshire, por el que hace poco, al caducar el contrato de arriendo vigente, se ofrecieron 1.200 libras esterlinas de renta anual, ¡va a transformarse en *deer forest!"* Vuelven a manifestarse los instintos feudales... como en aquellos tiempos en que los conquistadores normandos... arrasaron 36 aldeas para levantar sobre sus ruinas el New Forest... Dos millones de acres, entre los cuales se contaban algunas de las comarcas más feraces de Escocia, han sido íntegramente devastados. La hierba de Glen Tilt tenía fama de ser una de las más nutritivas del condado de Perth; el *deer forest* de Ben Aulder había sido el mejor terreno de pastos del vasto distrito de Badenoch; una parte del *Black Mount forest* era el pasto más excelente de Escocia para ovejas de hocico negro. Nos formaremos una idea de las proporciones que han tomado, los terrenos devastados para entregarlos al capricho de la caza, teniendo en cuenta que estos terrenos ocupan una extensión mayor que todo el condado de Perth. Para calcular la pérdida de fuentes de producción que esta devastación brutal supone para el país, diremos que el suelo ocupado hoy por el *forest* de Ben Aulder podía alimentar a 15,000 ovejas, y que este terreno sólo representa 1/30 de

toda la extensión cubierta en Escocia por los cotos de caza... Todos estos vedados de caza son absolutamente improductivos... lo mismo hubiera dado hundirlos en las profundidades del mar del Norte. El puño de la ley debiera dar al traste con estos páramos o desiertos improvisados."

36 0 sea, ley del año 27 del reinado de Enrique VIII. La cifra que aparece en segundo lugar en las citas siguientes, es el número de orden de la ley dictada en el año correspondiente de cada reinado. *(Ed.)*

37 *S = Slave,* esclavo, en inglés. *(Ed.)*

38 El actor del *Essay on Trade,* etc. (1770), escribe: “Bajo el reinado de Eduardo VI, los ingleses parecen haberse preocupado seriamente de fomentar las manufacturas y dar trabajo a los pobres. Así lo indica un notable estatuto, en el que se ordena que todos los vagabundos sean marcados con el hierro candente, etc.” (Ob. c., p. 8.) 39 Dice Tomás Moro, en su *Utopía:* “Y así ocurre que un glotón ansioso e insaciable, verdadera peste de su comarca, puede juntar miles de acres de tierra y cercarlos con una empalizada o un vallado, o mortificar de tal modo, a fuerza de violencias e injusticias, a sus poseedores, que éstos se vean obligados a vendérselo todo. De un modo o de otro, doblen o quiebren, no tienen más remedio que abandonar el campo, ¡pobres almas cándidas y míseras! Hombres, mujeres, maridos, esposas, huérfanos, viudas llorosas con sus niños de pecho en brazos, pues la agricultura reclama muchos. Allá van, digo, arrastrándose lejos de los lugares familiares y acostumbrados, sin encontrar reposo en parte alguna; la venta de todo su ajuar, aunque su valor no sea grande, algo habría dado en otras circunstancias; pero, lanzados de pronto al arroyo, ¿qué han de hacer sino malbaratarlo todo? Y después que han vagado hasta comer el último céntimo, ¿qué remedio sino robar para luego ser colgados, ¡vive Dios!, con todas las de la ley, o echarse a pedir limosna? Mas también en este caso van a dar con sus huesos a la cárcel, como vagabundos, por andar por esos mundos de Dios rondando sin trabajar; ellos, a quienes nadie da trabajo, por mucho que se esfuercen en buscarlo.” “Bajo el reinado le Enrique VIII fueran ahorcados 72,000 ladrones grandes y pequeño(Holínshed , *Description of England,* t. I. p. 186). pobres fugitivos de éstos, de quienes Tomás Moro dice que se veían obligados a robar para comer. En tiempo de Isabel, los “vagabundos eran atados en fila; sin embargo, apenas pasaba un año sin que muriesen en la horca 300 o 400”. (Strype, *Annals of the Reformation and Establishment of Religion, and other Various Occurrences in the Church of England during Queen Elisabetb's Happy Reign, 2* ed. 1725, t. II.) Según el mismo Strype, en Somersetsbíre fueron ejecutadas, en un solo año, 40 personas, 35 marcadas con el hierro candente, 37

apaleadas y 183 “facinerosos incorregibles” puestos en libertad. Sin embargo, añade el autor, “con ser grande, esta cifra de personas acusadas no incluye 1/5 de los delitos castigados, gracias a la negligencia de los jueces de paz y a

la necia misericordia del pueblo". Y agrega: "Los demás condados de Inglaterra no salían mejor parados que Somersetshire: muchos, todavía peor."

40 "Siempre que la ley intenta zanjar las diferencias existentes entre los patronos (masters) y sus obreros, lo hace siguiendo los consejos de los patronos", dice A. Smith. "El espíritu de las leyes es la propiedad", escribe Linguet.

41 *Sophisms of Free Trade, by a Barrister,* Londres, 1850, p. 206. Y añade, maliciosamente: "Nosotros hemos estado siempre dispuestos, cuando de ayudar al patrono se trataba. ¿No se podrá ahora hacer algo por el obrero?"

42 De una cláusula del estatuto 2 Jacobo I, c. 6, se infiere que ciertos fabricantes de paños se arrogaban el derecho a imponer oficialmente la tarifa de jornales en sus propios talleres, como *jueces de paz.* En Alemania, abundaban, naturalmente, los estatutos encaminados a mantener bajos los jornales, sobre todo después de la Guerra de los Treinta años.

"En las comarcas deshabitadas, los señores padecían mucho de la penuria de criados y obreros. A todos los vecinos del pueblo les estaba prohibido alquilar habitaciones a hombres y mujeres solteros, y todos estos huéspedes debían ser puestos en conocimiento de la autoridad y encarcelados caso de que no accedieran a entrar a servir de *criados,* aun cuando viviesen de otra ocupación, trabajando para los campesinos por un jornal o tratando incluso con dinero y en granos. (Privilegios y Sanciones imperiales para Silesia, I, 125.) Durante todo un siglo, escuchamos en los decretos de los regentes amargas quejas acerca de esa *chusma maligna y altanera que no quiere someterse a las duras condiciones del trabajo* ni conformarse con el *salario legal;* a los señores se les *prohibe* abonar más de lo que la autoridad del país señala en una tasa.

Y, sin embargo, las condiciones del servicio son, después de la guerra, *mejores todavía* de lo que habían de ser *cien años más tarde,* en 1652, los criados, en Silesia, comían aún carne dos veces por semana, mientras que ya dentro de nuestro siglo

había distritos silesianos en que sólo se comía carne tres veces al año. Los *jornales,* después de la guerra, eran también más elevados de lo que habían

de serlo en los siglos siguientes." (G. Freytag.)

43 El artículo I de esta ley dice así: "Como una de las bases de la Constitución francesa es la abolición de toda clase de asociaciones de ciudadanos del mismo estado y profesión, se prohibe restaurarlas con cualquier *pretexto* o bajo cualquier forma." El artículo IV declara que si "ciudadanos de la misma profesión, industria u oficio se confabulan y ponen de acuerdo para rehusar conjuntamente el ejercicio de su industria o trabajo o no prestarse a ejercerlo más que por un determinado precio, estos acuerdos y confabulaciones... serán considerados como *contrarios a la Constitución* y como atentatorios a la libertad y a los Derechos del Hombre, etc."; es decir, como delitos contra el estado, lo mismo que en los antiguos estatutos obreros. (*Révolutions de Paris*, París, 1791, t. VIII, p. 523.) 44 Buchez et Roux, Histoire Parlamentaire, t. X, p. [193s] 195.

45 "Arrendatarios –dice Harrison, en su *Description of England*– a quienes antes resultaba gravoso pagar 4 libras esterlinas de renta, pagan hoy 40, 50 y hasta 100 libras, y aún creen que han hecho un mal negocio si al expirar su contrato de arriendo no han puesto aparte seis o siete años de renta."

46 Sobre los efectos que tuvo la depreciación del dinero en el siglo XVI para las diversas clases de la sociedad versa A *Compendious or Brief Examination of Certain Ordinary Complaints of Diverse of our Countrymen in these our Days, by W. S., Gentleman*, Londres, 1851. La forma dialogada de esta obra hizo que durante mucho tiempo se le atribuyese a Shakespeare, bajo cuyo nombre se reeditó todavía en 1751. Su autor es William Stafford. En uno de los pasajes de la obra, el Caballero (Knight) razona así:

Caballero: "Vos, mi vecino, el labriego, y vos, señor tendero, y vos, maestro herrero, y como vos los demás artesanos, todos os defendéis a maravilla. No tenéis más que subir, a medida que las cosas encarecen, los precios de vuestras mercancías y actividades, cuando las revendáis. Pero nosotros no tenemos nada que vender para poder subir su precio y compensar así la carestía de las cosas que nos vemos obligados a compran." En otro pasaje, el Caballero pregunta al Doctor: "Os ruego me digáis qué grupos de gentes son esos a que os referís. Y, ante todo, cuáles, en vuestra opinión, no experimentarán con esto ninguna pérdida." –Doctor: "Me refiero a todos los que viven de comprar y vender, pues si compran caro, venden caro también."

–Caballero: "¿Cuál es el segundo grupo que, según vos, sale ganancioso?" –Doctor: "Muy sencillo, el de todos aquellos que llevan en arriendo tierras o granjas para su cultivo pagando la renta antigua, pues si pagan en moneda antigua, venden en moneda nueva: es decir, que pagan por su tierra muy poco y venden caro lo que sacan de ella..." –Caballero: "¿Y

cuál es, a vuestro juicio, el grupo que sale perdiendo más de lo que estos ganan?" –Doctor: "El de todos los nobles, caballeros (noblemen, gentlemen) y demás personas que viven de una renta fija o de un estipendio, que no trabajan (cultivan) ellos mismos sus tierras o no se dedican a comprar y vender."

47 En Francia, el *régisseur*, el encargado de administrar y cobrar los tributos adeudados al señor feudal durante la temprana Edad Media, se convierte pronto en un *homme d'affaires* que, a fuerza de chantages, estafas y otros recursos por el estilo, va trepando hasta escalar el rango de capitalista, A veces estos *régisseurs* eran también aristócratas. Un ejemplo: "Entrega esta cuenta el señor Jacques de Thoraisse, noble preboste de Besancon, el señor que en Dijon lleva las cuentas del señor Conde y Duque de Borgoña sobre las rentas adeudadas a dicho señorío desde el 25 de diciembre de 1359 hasta el 28 día de diciembre de l360." (Alexis Monteil, *Traité de Matériaux manuscrit* etc., t. I, pp. 234 *s.)* Aquí vemos *ya* cómo en todas las esferas de la vida social es el intermediario quien se embolsa la mayor parte del botín. En la esfera económica, por ejemplo, son el financiero, el bolsista, los comerciantes. los tenderos, los que se quedan con la mejor parte: en los pleitos, se alza con la cosecha el abogado, en política, el diputado es más que sus electores, el ministro más que el soberano; en el mundo de la religión, Dios es relegado a segundo plano por los "profetas" y éstos, a su vez, por los sacerdotes, mediadores imprescindibles entre el buen pastor y sus ovejas. En Francia, lo mismo que en Inglaterra, los grandes dominios feudales estaban divididos en un sinnúmero de pequeñas explotaciones, pero en condiciones incomparablemente más perjudiciales para la población campesina. En el transcurso del siglo XIV surgieron las granjas, *fermes o terriers*. Su número iba incesantemente en aumento, y llegó a rebasar el de 100.000. Abonaban al señor una renta, en dinero o en especie, que oscilaba entre la 12ª o la 5ª parte de los frutos. Los *terriers* eran feudos, subfeudos, etc. (fiefs, arrière–fiefs), según el valor y extensión de los dominios, algunos de los cuales sólo medían

unas cuantas *arpents*. Todos *estos terriers* poseían, en mayor o menor grado, jurisdicción propia sobre sus moradores; había cuatro grados de jurisdicción. Fácil es imaginarse cuánta sería la opresión del pueblo campesino bajo este sinnúmero de pequeños tiranos. Monteil dice que por aquel entonces funcionaban en Francia 160,000 tribunales de justicia, donde hoy bastan 4,000 (incluyendo los jueces de paz).

48 En sus *Notions de Philosophie Naturelle,* París , 1838.

49 Punto éste en el que insiste Sir James Steuart.

50 "Os concederé –dice el capitalista– el honor de servirme, a condición de que me indemnicéis, entregándome lo poco que os queda, el sacrificio que hago al mandar sobre vosotros." (J. J. Rousseau, *Discours sur lÉconomie Politique* [Ginebra, 1760, p. 70].)

51 Mirabeau, *De la Monarchie Prusienne*, t. III, pp. 20–109 ss. El hecho de que Mirabeau considere también a los talleres diseminados como más rentables y productivos que los "reunidos", no viendo en éstos más que plantas de estufa sostenidas artificialmente con la ayuda del estado, se explica por la situación en que entonces se encontraban una gran parte de las manufacturas del continente;

52 "Veinte libras de lana convertidas insensiblemente en vestidos para el uso de un año de una familia obrera, elaboradas por ella misma en el tiempo que los trabajos le dejan libre, no es para causar asombro. Pero llevad la lana al mercado, enviadla a la fábrica, luego al corredor, enseguida al comerciante, y tendréis grandes operaciones comerciales y un capital nominal invertido en una cuantía que representa veinte partes de su valor... Así se explota a la clase obrera, para mantener en pie una población fabril depauperada, una clase parasitaria de fabricantes y un sistema ficticio de comercio, de dinero y de finanzas." (David Urquhart, *Familiar Words*, p. 120.)

53 Con la única excepción de la época de Cromwell. Mientras duró la república, la masa del pueblo inglés salió, en todas sus capas, de la degradación en que se había hundido bajo los Tudor.

54 Tuckett afirma que *la gran industria lanera* brota de las verdaderas

manufacturas y de la *destrucción de la manufactura rural o casera,* con la introducción de la maquinaria. (Tuckett, A *History,* etc., t. I pp. 139–143 y 144.) "El arado y el yugo fueron invención de dioses y ocupación de héroes: ¿acaso la lanzadera, el huso y el telar tienen un origen menos noble? Si separáis la rueca y el arado, el huso y el yugo, ¿qué obtenéis? Fábricas y asilos, crédito y pánicos, dos naciones enemigas, la agrícola y la comercial." (David Urquhart, *Familiar Words,* p. 122.) Pero he aquí que viene Carey y acusa a Inglaterra, seguramente con razón, de querer convertir a todos los demás países en simples pueblos de agricultores, reservándose ella el papel de fabricante. Y afirma que de este modo se arruinó a *Turquía,* pues "a los poseedores y cultivadores de la tierra no se les consentía jamás (por Inglaterra) fortalecerse mediante la alianza natural entre el arado y el telar, entre el martillo y la grada". (*The Slave Trade,* p. 125.) Según él, el propio Urquhart fue uno de los principales responsables de la ruina de Turquía, donde, en interés de Inglaterra, propagó el librecambio. Lo mejor del caso es que Carey –que, dicho sea de paso, es un gran lacayo de los rusos–, pretende impedir por medio del proteccionismo ese proceso de diferenciación que el proteccionismo no hace más que acelerar.

55 Los economistas filantrópicos ingleses, como Mill, Rogers, Goldwin, Smith, Fawcett, etc., y los fabricantes liberales, como John Bright y consortes, preguntan a los aristócratas rurales ingleses, como Dios a Caín por su hermano Abel: ¿Qué se ha hecho de nuestros miles de propietarios libres *(free holders)?* Pero, ¿de dónde habéis salido vosotros? De la aniquilación de esos *free holders.* ¿Por qué no preguntáis qué se ha hecho, de los tejedores, los hilanderos y los artesanos independientes?

56 La palabra *industrial* se emplea aquí por oposición a agrícola. En un sentido "categórico", el arrendatario es tan *capitalista industrial* como el fabricante.

67 *The Natural and Artificial Rights of Property Contrasted,* Londres, 1832, pp. 98 y 99. El autor de esta obra anónima es Th. Hodgskin.

58 Todavía en 1794, los pequeños fabricantes de paños de Leeds enviaron una diputación al parlamento solicitando una ley que prohibiese a todos los *comerciantes* convertirse en *fabricantes.* (Dr. Aikin, *Description,* etc.)

59 William Howitt , *Colonization and Christianity. A Popular History of the Treatmen of the Natives by the Europeans in all their Colonies***,** Londres, 1838 p. 9**.** Acerca del trato dado a los esclavos, puede verse una buena compilación en Charles Comte, *Traité de la Legislation,* 3* ed., Bruselas, 1837**.** Conviene estudiar en detalle estos asuntos, para ver en qué es capaz de convertirse el burgués y en qué convierte a sus obreros, allí donde le dejan moldear el mundo libremente a su imagen y semejanza.

60 Thomas Stamford Raffles, más tarde Governor of Java, *Java and its dependencies,* Londres , 1817 .

61 Departamento colonial inglés. (Ed.)

62 En el año 1866 *murieron de hambre* en una sola provincia, en Orissa, *más de un millón de indios. Y* todavía se procuraba enriquecer al erario con los precios a que se les vendían víveres a los hambrientos.

63 William Cobbett observa que en Inglaterra todos los establecimientos públicos se denominan *"reales"* . En justa compensación, tenemos la *deuda "nacional"* (national debt).

64 "Si los tártaros invadiesen hoy Europa, resultaría difícil hacerles comprender lo que es entre nosotros un financiero."

Montesquieu, *Esprit des lois,* t. IV, p. 33, ed., Londres, 1767.

65 "Pourquoi aller chercher si loin la cause de l'éclat manufacturier de la Saxe avant la guerre? Cent quatre–vingt millions de dettes faîtes par les souverains!" Mirabeau, *De la Monarchie Prusienne,* t. VI, p. 101.

66 Eden, *The State of the Poor,* t. II, cap. I. pp, 420, 421 y 422.

67 John Fielden, *The Curse of the factory System,* pp . 5 y 6. Sobre las infamias cometidas en sus orígenes por el sistema fabril, véase doctor Aikin 1795), *Description of the Country from 30 to 40 miles around Manchester,* p. 219, y Gisborne, *Enquiry into duties of men,* 1795, t. II. Como la máquina de vapor retiró a las fábricas de la orilla de los ríos, trayéndolas del campo al centro de la ciudad, el forjador de plusvalía, siempre dispuesto a

"sacrificarse", no necesitaba ya que le expidiesen los esclavos a la fuerza de los asilos, pues tenía el material infantil más a mano. Cuando Sir R. Peel (padre del

"ministro de la plausibilidad") presentó en 1815 su ley de protección de la infancia, F. Horner (lumen del Bullion–Comité e íntimo amigo de Ricardo) declaró, en la Cámara de los Comunes: "Es público y notorio que, al subastarse los efectos de un industrial quebrado, se sacó a pública subasta y se adjudicó una banda, si se le permitía esta expresión, de niños fabriles, como parte integrante de su propiedad. Hace dos años (en 1813) se planteó ante el King's Bench un caso repugnante de éstos. Se trataba de un cierto número de muchachos que una parroquia de Londres había cedido a un fabricante, el cual, a su vez, los traspasó a otro. Por fin, algunas personas caritativas los encontraron, *completamente famélicos* (absolute famine).

Pero, a conocimiento suyo, como vocal de la Comisión parlamentaria de investigación, había llegado otro caso más repugnante todavía. Hace no muchos años, una parroquia de Londres y un fabricante de Lancashire habían hecho un contrato, en que se estipulaba que el segundo aceptaría, por cada veinte niños sanos, un idiota."

68 En 1790, en las Indias Occidentales inglesas había 10 esclavos por cada hombre libre; en las Indias francesas, 14; en las holandesas, 23. (Henry Brougham, *An Inquiry into the Colonial Policy of the European Powers*. Edimburgo, 1803, t. II, p.

74.

69 La expresión " *labouring poor*" aparece en las leyes inglesas desde el mismo instante en que adquiere notoriedad la clase de los obreros asalariados. Los "labouring poor" Se distinguen, de una parte, de los "idle poor", de los mendigos, etc., y, de otra parte, de los obreros que todavía no han sido completamente desplumados, ya que son propietarios de sus instrumentos de producción. De la ley, la expresión de "labouring poor" pasó a la economía política, desde Culpeper, J. Child, etc., hasta A. Smith y Eden. Júzguese, pues, de la bonne foi del *"execrable political cantmonger"* Edmund Burke, cuando dice que el término de "labouring poor" no es más que "execrable political cant". Este sicofante, que, a sueldo de la oligarquía

inglesa, se hizo pasar por romántico frente a la revolución francesa exactamente lo mismo que antes, al estallar los disturbios de Norteamérica, se había hecho pasar por liberal frente a la oligarquía inglesa a sueldo de las colonias norteamericanas, no era más que un vulgar burgués. "Las leyes del comercio son leyes de la naturaleza y, por consiguiente, leyes de Dios." (E.

Burke, *Thoughts and Details on Scarcity*, pp. 31 y 32.) Nada tiene, pues, de extraño que él, fiel a las leyes de Dios y de la naturaleza, se vendiese siempre al mejor postor. En las obras del rev. Tucker –Tucker era cura y tory, pero fuera de esto, una persona decente y un buen economista– encontramos una magnífica caracterización de este Edmundo Burke, durante su época liberal. Dada la infame versatilidad que hoy impera y que profesa el más devoto de los cultos a "las leyes del comercio", no hay más remedio que sacar a la vergüenza pública a todos los Burkes, los cuales sólo se distinguen de sus imitadores por una cosa: el talento.

70 Marie Augier, *Du Crédit Public* [París, 1842, p. 265].

71 "El capital (dice el *Quarterly Reviewer*) huye de los tumultos y las riñas y es tímido por naturaleza. Esto es verdad, pero no toda la verdad. El capital tiene horror a la ausencia de ganancia o a la ganancia demasiado pequeña, como la naturaleza tiene horror al vacío. Conforme aumenta la ganancia, el capital se envalentona. Asegúresele un 10 por 100 y acudirá adonde sea; un 20 por 100, y se sentirá ya animado; con un 50 por 100, positivamente temerario; al 100 por 100, es capaz de saltar por encima de todas las leyes humanas; el 300 por 100, y no hay crimen a que no se arriesgue aunque arrostre el patíbulo.

Si el tumulto y las riñas suponen ganancia, allí estará el capital encizañándolas. Prueba: el contrabando y la trata de esclavos." (P. J. Dunning, *Trade– Unions*, etc., p. 36.)

72 "Nos hallamos en una situación totalmente nueva en la sociedad... Aspiramos a separar toda clase de propiedad de toda clase de trabajo." (Sismondi, *Nouveaux Principes de l'Economie Politique*, t. II, p. 434.) 73 "Los progresos de la industria, cuyo agente ciego y pasivo es la burguesía, hacen que el aislamiento de los obreros por la concurrencia sustituya en unión revolucionaria por la asociación. Por eso, conforme avanza la gran

industria, la burguesía siente vacilar bajo sus pies el terreno sobre el que produce y se apropia lo producido. La burguesía produce, ante todo, a sus propios enterradores. Su ruina y el triunfo del proletariado son igualmente inevitables"... De todas, las clases que hoy se enfrentan con la burguesía, no hay más clase verdaderamente revolucionaria que una: el proletariado. Las demás clases agonizan y perecen con la gran industria, el proletariado es el producto más genuino de ésta. Las clases medias, el pequeño industrial, el pequeño comerciante, el artesano, el campesino: todos luchan contra la burguesía para salvar de la ruina su existencia como clases medias...; son reaccionarias, pues se empeñan en volver atrás la rueda de la historia." (Carlos Marx y F. Engels, *Manifiesto del Partido Comunista*, Londres, l848, pp. 9 y 11.)

CAPÍTULO XXV

LA MODERNA TEORIA DE LA COLONIZACION**1**

La economía política confunde fundamentalmente dos clases harto distintas de propiedad privada: la que se basa *en el trabajo personal del* productor y la que se funda sobre la explotación del trabajo ajeno. Olvida que la segunda no sólo es la antítesis directa de la primera, sino que, además, florece siempre su tumba.

En el occidente de Europa, cuna de la economía política, el proceso de la acumulación originaria se halla ya, sobre poco mas o menos, terminado. En estos países, el régimen capitalista ha sometido directamente a su imperio toda la producción nacional, o, por lo menos, allí donde las cosas no están todavía lo bastante maduras, controla indirectamente las capas sociales con él coexistentes, capas caducas y pertenecientes a un régimen de producción anticuado. El economista aplica a este mundo moldeado del capital las ideas jurídicas y de propiedad correspondientes al mundo precapitalista con tanta mayor unción y con un celo tanto más angustioso, cuanto más patente es la disonancia entre su ideología y la .realidad.

En las *colonias*, la cosa cambia. Aquí, el régimen capitalista tropieza por todas partes con el obstáculo del productor que, hallándose en posesión de sus condiciones de trabajo, prefiere enriquecerse él mismo con su trabajo a enriquecer al capitalista. En las colonias, *se revela prácticamente*, en su

lucha, *el antagonismo de estos dos sistemas económicos diametralmente opuestos*. Cuando el capitalista se siente respaldado por el poder de la metrópoli, procura quitar de en medio por la fuerza el *régimen de producción y apropiación basado en el propio trabajo*. El mismo interés que en la metrópoli mueve al sicofante del capital, al economista, a presentar teóricamente el *régimen capitalista* de producción como lo contrarío de lo que en realidad es, le lleva aquí, en las colonias, "to make a clean breast of it", proclamando abiertamente el *antagonismo de ambos sistemas de producción*. Para ello, se detiene a demostrar cómo el desarrollo de la fuerza social productiva del trabajo, la cooperación, la división del trabajo, la aplicación de la maquinaria en gran escala, etc., son irrealizables sin la previa expropiación de los obreros y la consiguiente *transformación de sus medios de producción en capital*. Llevado del interés por la llamada *riqueza nacional,* se echa a buscar los medios más eficaces para producir la pobreza popular. Aquí, su coraza apologética va cayendo trozo a trozo, como yesca podrida.

El gran mérito de E. G. Wakefield no está en haber descubierto nada nuevo sobre las colonías,2 sino en haber descubierto en las colonias la verdad sobre el régimen capitalista de la metrópoli. Así como el sistema proteccionista tendía, en sus origenes,3 a la fabricación *de* capitalistas en la metrópoli, la teoría de la colonización de Wakefield, que Inglaterra se esforzó durante algún tiempo en aplicar *legislativamente,* aspira a la *fabricación de obreros asalariados en las colonias*. A esto es a lo que él llama *"systematic colonization"* (colonización sistemática).

En primer lugar, Wakefield descubre en las colonias que no basta que una persona posea dinero, medios de vida, máquinas y otros medios de producción, para que se le pueda considerar como capitalista, si le falta el complemento: el obrero asalariado, el otro hombre obligado a venderse voluntariamente... y descubre que el capital no es una *cosa*, sino una *relación social* entre personas a las que sirven de vehículo las cosas.4 Mr. Peel –clama ante nosotros Wakefield– transportó de Inglaterra al Swan River, en Nueva Holanda, medios de vida y de producción por valor de 50,000 libras esterlinas. Fue lo suficientemente previsor para transportar además 3,000 individuos de la clase trabajadora, hombres, mujeres y niños.

Pero, apenas llegó la expedición al lugar de destino, "Peel se quedó sin un criado para hacerle la cama y subirle agua del río".5 ¡Pobre Mr. Peel! Lo había previsto todo, menos la exportación al Swan River de las condiciones de producción imperantes en Inglaterra.

Para la mejor comprensión de los demás descubrimientos de Wakefield, haremos dos aclaraciones previas. Sabemos ya que los medios de *producción y de vida*, cuando pertenecen en propiedad al productor inmediato, no constituyen capital. Sólo se convierten en capital cuando concurren las condiciones necesarias para que funcionen como *medios de explotación y avasallamiento del trabajador*. Pero en el cerebro del economista, esta alma capitalista que hoy albergan se halla tan íntimamente confundida con su sustancia, que los clasifica siempre como *capital*, aunque sean precisamente todo lo contrario. Así le pasa a Wakefield. Otra aclaración: a la diseminación de los medios de producción como propiedad individual de muchos obreros, independientes los unos de los otros y que trabajan por su cuenta, la llama *división igualitaria del capital*. Al economista le sucede como al jurista feudal, que seguía pegando etiquetas jurídicas propias del feudalismo a relaciones que eran ya puramente monetarias.

"Si el capital –dice Wakefield– se distribuyese por partes iguales entre todos los individuos de la sociedad, *nadie tendría interés en acumular más capital del que pudiese emplear por sí mismo*. Así acontece, hasta cierto punto, en las nuevas

colonias de América, donde la pasión de la propiedad de la tierra *impide que exista una clase de obreros asalariados*.6 Por eso, mientras el obrero pueda acumular para sí, como puede hacerlo mientras conserva la propiedad de sus medios de producción, la acumulación capitalista y el *régimen capitalista de producción serán imposibles*. Falta la *clase de los obreros asalariados*, indispensable para ello. ¿Cómo se consiguió en la vieja Europa expropiar al *obrero de sus* condiciones *de trabajo*, creando por tanto el trabajo asalariado y el capital? Por medio de un *contrato social* originalísimo. "La humanidad... adoptó un método muy sencillo para fomentar la *acumulación del capital"*, que, naturalmente, se le venía antojando desde los tiempos de Adán, como el fin único y decisivo de la existencia del hombre; *"se dividió en dos grupos: el de los que se apropiaron el capital y el de los que se apropiaron e1 trabajo...*

Esta división fue el fruto de un acuerdo y una combinación espontáneos" .7 Dicho en otros términos: la masa de la humanidad *se expropió a sí misma* en aras de la

"acumulación *del* capital". Podría creerse que el instinto de este fanatismo de sacrificio y renunciación debió desbordarse sobre todo en las colonias, único sitio en que concurren hombres y circunstancias capaces de transportar un contrato social de este tipo del reino de las nubes al terreno de la realidad. ¿Para qué, entonces, nos preguntaremos, la " *colonización sistemática"* que se preconiza, en vez de confiarse a la *colonización espontánea y natural?* Pero, pero... "En los estados norteamericanos del Norte, es dudoso que pertenezca a la categoría de obreros asalariados ni una décima parte de la población... En Inglaterra... la gran masa del pueblo está formada por obreros asalariados."8 Y el instinto que lleva a la humanidad trabajadora a expropiarse a sí misma en aras del capital es algo tan quimérico, que la única base *natural y espontánea* de la riqueza colonial es, según el propio Wakefield, la *esclavitud.* La colonización *sistemática* que él propone no es más que un pis *aller* (145a), por tener que tratar con hombres libres en vez de entendérselas con esclavos. "Los primeros colonizadores españoles de Santo Domingo no disponían de obreros llevados de España. Sin obreros (es decir, *sin esclavitud), el capital* habría perecido o habría quedado reducido, por lo menos, a las pequeñas proporciones en que cada cual puede emplearlo por sí mismo. Y esto fue, en efecto, lo que ocurrió en la última colonia fundada por los ingleses, donde se perdió por falta de obreros asalariados un gran capital de simientes, ganado e instrumentos y donde hoy ningún colono posee apenas más capital que el que él mismo puede invertir.9

Como veíamos, al *expropiar de la tierra a la masa del pueblo se sientan las bases para el régimen capitalista de producción.* La característica esencial de una *colonia* libre consiste, por el contrario, en que en ella la inmensa mayoría de la tierra es todavía propiedad del pueblo, razón por la cual cada colono puede convertir en propiedad privada y medio individual de producción una parte de ella, sin cerrar el paso a los que vengan detrás.10 He aquí el secreto del esplendor de las colonias y, al mismo tiempo, del cáncer que las devora: la resistencia que ponen a la *aclimatación del capital.* "Allí donde la tierra es *muy barata y todos los hombres son libres,* donde todo el mundo puede, si lo desea, obtener un pedazo de tierra para sí, el trabajo no sólo es muy caro, por

lo que a la participación del obrero en su producto se refiere, sino que *la dificultad está en obtener trabajo combinado a ningún precio.* 11

Como en las colonias no se ha impuesto todavía o sólo se ha abierto paso de un modo esporádico o con un margen de acción reducido el divorcio entre el trabajador y sus condiciones de trabajo, con su raíz, la tierra, no existe tampoco el *divorcio entre la agricultura y la industria, no se ha destruido todavía la industria doméstico–rural, y,* siendo así, ¿dónde va a encontrar el capital su *mercado interior?* "Ninguna parte de la población de América es exclu *sivamente agrícola,* exceptuados los esclavos y sus propietarios. que combinan el capital y el trabajo en grandes obras. Los americanos libres, que cultivan la tierra por sí mismos, emprenden al mismo tiempo muchas otras ocupaciones. Una parte de los muebles y herramientas que emplean son, generalmente, de fabricación propia. Muchas veces, construyen ellos mismos sus casas y llevan al mercado, por alejado que esté, los productos de su propia industria. Son hilanderos y tejedores, fabrican jabón y bujías, se confeccionan el calzado y la ropa para su uso. En América, la agricultura es, con frecuencia, la ocupación accesoria del herrero, del molinero o del tendero."12 Con gentes tan extravagantes, ¿cómo va a manifestarse el espíritu de

"renunciación" a favor del capitalista?

Lo maravilloso de la producción capitalista es que no sólo *reproduce* constantemente al obrero asalariado como tal *obrero asalariado,* sino que además *crea una superpoblación relativa de obreros asalariados proporcionada siempre a la acumulación del capital.* De este modo, se mantiene dentro de sus justos cauces la *ley de la oferta y la demanda de trabajo,* las oscilaciones de salarios se ajustan a los límites que convienen a la explotación capitalista; y, finalmente, se asegura la indispensable *subordinación social del obrero al capitalista,* una *relación de supeditación absoluta,* que el economista, dentro de casa, en la metrópoli, puede convertir, mintiendo a boca llena, en una *libre relación contractual entre comprador y vendedor,* entre dos *poseedores igualmente independientes de mercancías:* el poseedor de la mercancía capital y de la mercancía trabajo. En las colonias, esta hermosa mentira se cae por su base. Aquí, la población absoluta crece con mucha más rapidez que en la metrópoli, pues vienen al mundo muchos

trabajadores en edad adulta, y a pesar de ello, el mercado de trabajo se halla siempre *vacío.* La ley de la oferta y la demanda de trabajo se viene a tierra. De una parte, el viejo mundo lanza constantemente a estos territorios capitales ávidos de explotación y apetentes de espíritu de renunciamiento; de otra

parte, la *reproducción normal de los obreros asalariados* como tales obreros asalariados, tropieza con los más burdos obstáculos, algunos de ellos invencibles. ¡Y no digamos *la producción de obreros asalariados sobrantes* a tono con la acumulación del capital! El obrero asalariado de hoy se convierte mañana en campesino o artesano independiente, que trabaja por cuenta propia. Desaparece del mercado de trabajo..., pero no precisamente para entrar al asilo. Esta *transformación constante de obreros asalariados en productores independientes,* que en vez de trabajar para el capital trabajan para sí mismos y procuran enriquecerse ellos en vez de enriquecer al señor capitalista, repercute, a su vez, de una manera completamente perjudicial en la situación del *mercado de trabajo.* No es sólo que el grado de explotación del obrero asalariado sea indecorosamente bajo; es que, además, éste pierde, al desaparecer el lazo de subordinación, el sentido de sumisión al generoso capitalista. De ahí provienen todos los males que nuestro buen E. G. Wakefield pinta con tanta honradez y con tintas tan elocuentes y conmovedoras.

La oferta de trabajo asalariado, gime este autor, no es constante, ni regular, ni eficiente. "Es continuamente, no sólo pequeña, sino insegura."13 "Aunque el producto que ha de repartirse entre el trabajador y el capitalista es grande, *el trabajador se queda con una parte tan considerable, que se convierte enseguida en capitalista...* En cambio, son muy pocos los que, aunque vivan más de lo normal, pueden acumular grandes masas de riqueza.14 Los trabajadores no permiten, sencillamente, que el capitalista *renuncie* a pagarles la parte mayor de su trabajo. Y aunque sea muy astuto e importe de Europa, a la par con su capital, sus obreros asalariados, esto no le sirve de nada. Enseguida dejan de ser obreros asalariados, para convertirse ávidamente en labradores independientes e incluso en competidores de sus antiguos dueños en el mismo mercado de trabajo."15 ¡Qué espanto! ¡Resulta que el honrado capitalista importa de Europa, con dinero de su bolsillo, a sus propios competidores! ¿Quién puede resistir a esto? Nada tiene, pues, de extraño que

Wakefield se queje de la *falta de disciplina y de sentido de sumisión de los obreros de las colonias.* En las colonias, donde rigen salarios elevados, dice Merivale, discípulo de Wakefield, existe un ansia apasionada de *trabajo barato y sumiso,* de una *clase a la que el capitalista puede dictarle las condiciones, en vez de someterse a las que ella le* imponga... En los países viejos y civilizados, *el obrero, aunque libre, se halla sometido por ley natural al capitalista; en las colonias, no hay más remedio que crear esta sumisión aplicando remedios artificiales.*16

¿Y cuál es, según Wakefield, la consecuencia de este mal reinante en las colonia!? Un "sistema *bárbaro de* dispersión"

de los productores y de la riqueza nacional.17 El desperdigamiento de los medios de producción entre innumerables propietarios que trabajan por cuenta propia destruye, con la centralización *del capital,* toda *posibilidad de trabajo combinado*. Todas las empresas a larga vista, que se desarrollan en el transcurso de varios años y exigen inversión de capital fijo, tropiezan con obstáculos para su ejecución. En Europa, el capital no vacila ni un solo instante, pues cuenta con el accesorio viviente de la clase obrera, que aquí existe siempre en abundancia, siempre al alcance de la mano. Pero, ¡en los países coloniales! Wakefield relata con anécdota altamente dolorosa. Tuvo ocasión de hablar con algunos capitalistas de Canadá y del Estado de Nueva York, donde además el flujo de la inmigración se paraliza con frecuencia, dejando un sedimento de obreros "sobrantes". "Teníamos -suspira uno de los personajes del melodrama dispuesto el capital para una serie de operaciones cuya ejecución exige un período considerable de tiempo; pero, ¿íbamos a lanzarnos a estas operaciones con obreros de quienes sabíamos que nos dejarían plantados a la primera oportunidad? Sí hubiéramos tenido la certeza de poder. *asegurar* el trabajo de estos inmigrantes, nos habríamos apresurado a contratarlos con mucho gusto, y a un precio elevado. Más todavía, aun estando seguros de que habríamos de perderlos, los habríamos contratado, *de tener la seguridad de poder contar con nuevos obreros a medida que los necesitásemos."* 18

Después de contrastar pomposamente la agricultura capitalista inglesa y las ventajas de su trabajo "combinado con el desperdigado régimen agrícola de América", al autor se le olvida el reverso de la medalla. Pinta el bienestar, la

independencia, el espíritu emprendedor y la relativa cultura de la masa del pueblo americano, nos dice que "el obrero agrícola inglés es un mísero desarrapado (a miserable wretch), un mendigo ... ¿En qué país, fuera de Norteamérica y algunas nuevas colonias, los jornales de los obreros libres que trabajan en el campo rebasan en proporciones dignas de mención el nivel de los medios estrictamente indispensables de vida del obrero? ... Es indiscutible que en Inglaterra se alimenta mucho mejor a los caballos de labor, como propiedad estimada que son, que al bracero del campo".19 Pero, *never mind*! (147), no en vano la *riqueza nacional* se identifica, por naturaleza, con la *pobreza popular.*

Ahora bien; ¿cómo curar el cáncer anticapitalista que corroe las colonias? Si se fuera a convertir de golpe en propiedad privada toda la tierra que hoy es propiedad del pueblo, se destruiría, indudablemente, la raíz del mal, pero se destruirán también ... *las colonias.* La gracia está en matar dos pájaros de un tiro. ¿Cómo? No hay más que asignar a la tierra virgen, por decreto del gobierno, un *precio independiente de la ley de la oferta y la demanda,* un *precio artificial,* que obligue a los inmigrantes a trabajar a jornal durante mayor espacio de tiempo, si quieren reunir el dinero necesario para comprar tierra2O

y convertirse en labradores independientes. El *fondo* que se formaría con la venta de los terrenos a un precio relativamente *inasequible* para los obreros; es decir, el *fondo de dinero* que se arrancaría a su *salario,* violando la sacrosanta ley de la

oferta y la demanda, podría ser invertido por el gobierno, al mismo tiempo, a medida que se incrementase, en exportar a las colonias a los desarrapados de Europa, con lo cual los señores capitalistas tendrían siempre abarrotado *su mercado de jornaleros.* Conseguido esto, *tout sera pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles.* He aquí el gran secreto de la

" *colonización sistemática".* "Con este plan –exclaman Wakefield, dándose aires de triunfo–, *la oferta de trabajo será forzosamente regular y constante,* en primer lugar, como ningún obrero podría comprar tierra antes de haber reunido con su trabajo el dinero necesario, todos los obreros inmigrantes, trabajando combinadamente a jornal *producirían a sus patronos capital para dar empleo a más trabajo,* en segundo lugar, todo el que colgase los hábitos

de obrero para convertirse en propietario aseguraría, *por el hecho mismo de comprar tierra, un fondo para transportar trabajo fresco a las colonias*."21

Naturalmente, el *precio* que se señale *a la tierra por imperio* del Estado habrá de ser un precio "suficiente" *(sufficient price*), es decir, lo suficientemente alto para "que el obrero se vea en la imposibilidad de convertirse en agricultor independiente antes de que vengan otros a cubrir su vacante en el mercado de trabajo."22 Esto que el autor llama " *precio suficiente*" no es más que un eufemismo para expresar lo que en realidad es: el *rescate* que el obrero abona al capitalista porque éste le permita retirarse del mercado de trabajo a cultivar su tierra. Primero, tiene que producir al señor capitalista

" *capital"* para que éste pueda explotar a *más obreros* y después poner un *"suplente"* en el mercado de trabajo, suplente que el gobierno, a costa suya, se encarga de expedir a su antiguo señor patrono por la vía marítima.

Es altamente significativo que el gobierno inglés haya puesto en práctica durante largos años este método de " *acumulación originaria*", recetado expresamente por Mr. Wakefield para uso de países coloniales. El fiasco fue, naturalmente, tan vergonzoso como el de la ley bancaria de Mr. Peel. Sólo se consiguió desviar la corriente de emigración de las colonias inglesas a los Estados Unidos. Los progresos hechos por la producción capitalista en Europa, unidos a la creciente *presión del gobierno*, han venido a hacer inútil, entretanto, la receta de Wakefield. De una parte, la inmensa y continua avalancha humana que se ve empujada todos los años hacia América, deja en el este de los Estados Unidos sedimentos intermitentes, pues la ola de emigración de Europa lanza a masas humanas sobre aquel mercado de trabajo, con celeridad mayor que aquella con que la ola de emigración hacia el occidente puede absorberlas. De otra parte, la guerra civil ha dejado en Norteamérica la herencia de una gigantesca deuda nacional, con su consiguiente agobio de impuestos, la creación de la más vil de las aristocracias financieras, el regalo de una parte inmensa de los terrenos públicos a sociedades de especuladores para la explotación de ferrocarriles, minas, etc.; en una palabra, la más veloz centralización del capital. La gran república americana ha dejado, pues, de ser la tierra de promisión de los emigrantes obreros. La producción capitalista avanza aquí a velas

desplegadas, aunque la baja de salarios y la sumisión del obrero al patrono no hayan llegado todavía, ni con mucho, al nivel normal de Europa. Aquel despilfarro descarado de las tierras coloniales regaladas por el gobierno inglés a aristócratas y capitalistas y que Wakefield denunciaba en voz tan alta, ha creado, sobre todo en Australia,23 unido a la corriente humana de inmigración atraída por los Gold-Diggings y a la competencia que la importación de mercancías inglesas hace hasta al más modesto artesano, una "superpoblación obrera relativa" en cantidad suficiente; por eso, apenas hay correo que no traiga a Europa el triste mensaje del abarrotamiento del mercado de trabajo australiano –"glut of the Australian labour market"–, y por eso también hay en Australia sitios en que la prostitución florece con tanta exuberancia como en el Haymarket de Londres.

Pero, aquí, no nos proponíamos tratar de la situación de las colonias. Lo único que nos interesaba era el secreto descubierto en el nuevo mundo por la economía política del vicio y proclamado sin recato: *el régimen capitalista de producción y acumulación,* y por tanto, *la propiedad privada capitalista, exigen la destrucción de la propiedad privada nacida del propio trabajo, es decir, la expropiación del trabajador.*

Notas del Cap. XXV

1 Aquí, nos referimos a *las -verdaderas colonias,* a territorios vírgenes colonizados por inmigrantes libres. Los Estados Unidos son todavía, económicamente hablando, un país colonial de Europa. Por lo demás, también entran en este concepto aquellas antiguas plantaciones en que la abolición de la esclavitud ha venido a transformar de raíz la situación.

2 Las pocas sugestiones de Wakefield sobre el carácter mismo de las colonias habían sido anticipadas ya plenamente por Mirabeau *père* el fisiócrata, y, antes aún, por los economistas ingleses.

3 Más tarde, se convierte en una necesidad transitoria de la concurrencia internacional. Pero, cualquiera que sea su móvil, sus efectos son siempre los mismos,

4 "Un negro es un negro. Sólo en determinadas condiciones se convierte en *esclavo.* Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón.

Sólo en determinadas condiciones se convierte en *capital.* Sustraída a estas condiciones, no tiene nada de capital, del mismo modo que el oro no es por sí solo *dinero, ni* el azúcar el *precio* del azúcar... El *capital* es una *relación social de producción.* Es una *relación histórica de producción.*- (Carlos Marx, "Trabajo asalariado y capital", en Neue *Rheniscbe Zeitung,* núm. 266, de abril 7 de 1849.)

5 E. G. Wakefield, *England and America,* t. IL p. 33.

6 Ob. c., t. I pp. 17 y 18.

7 Ob. c., p. 18.

8 Ob. c., pp. 42. 43 y 44.

9 E. G. Wakefield. *England and America,* t. II, p. 5.

10 "Para que la tierra pueda ser elemento de colonización, no basta con que se halle sin cultivar: tiene que ser, además de propiedad pública y susceptible de convertirse en propiedad privada." (Ob. c., t. II, p. 125.) 11 Ob. c., t. I, p. 247.

12 Ob. c., pp. 21 y 22.

13 E. G. Wakefield, *England and America,* t. II, p. 116.

14 Ob. c., t. I. p. 131.

15 Ob. c., t. II, p. 5.

16 Merivale, *Lectures on Colonization,* etc., t. II, pp. 235-314 ss. Hasta el dulce economista vulgar partidario del librecambio, Molinari, dice: "En las colonias en que se ha abolido la esclavitud sin sustituir el *trabajo forzoso por una cantidad proporcional de trabajo libre, se vio cómo sucedía lo contrario de lo que ocurre diariamente ante nuestros ojos.*

Se vio a los *simples* obreros *explotar* a su vez a los empresarios industriales, exigiéndoles salarios que no guardan ni la más remota proporción con la *parte legítima* (part légitime) que les corresponde en el producto. Y como los

plantadores no podían obtener por su azúcar un precio que les compensase del alza de los salarios, veíanse obligados a cubrir el exceso sacrificando ante todo *sus ganancias*, y, por tanto, sus mismos capitales. De este modo, se arruinaron multitud de plantadores, mientras otros cerraron sus industrias, para escapar a la ruina inminente... Es preferible, sin duda alguna, ver hundirse los capitales acumulados que no ver perecer generaciones enteras de hombres [¡qué generoso es este señor Molinari!] ; pero ¿no sería mejor que no pereciesen ni unos ni otras?" (Molinari, *Etudes Economiques*, pp. 51 y 52.) ¡Ah.

señor Molinari, señor Molinari! ¿Qué va a ser del Decálogo de Moisés y los profetas, y qué de la *ley de la oferta y la demanda*, si en Europa el "entrepreneur" (146) puede mermar al obrero y en las Indias Occidentales el obrero puede capar al *entrepreneur sa part légitime*? ¿Y en qué consiste, si es usted tan amable, esa "part légitime" que. según nos confiesa, el capitalista *no* abona en Europa diariamente? Al señor Molinari le entran unas tentaciones enormes de recurrir al auxilio de la policía para implantar en las colonias, donde los obreros son tan "simples" que "explotan" a los capitalistas, esa ley de la oferta y la demanda de trabajo que en otros partes funciona automáticamente.

17 Wakefield, *England and America*, t. II, p. 52.

18 Ob. c., pp. 191 y 192.

19 E. G. Wakefield, *England and America*, t. I, pp. 47 y 246

20 "Decís que hay que agradecer a la apropiación de la tierra y a los capitales el que *el hombre que no posee más riqueza que sus brazos* pueda trabajar y ganarse el sustento...Es, por el contrarío, *la apropiación individual de la tierra la culpable de que haya hombres que no poseen más riqueza que sus brazos*. Sí colocáis a un hombre en el vacío, le robáis el aire. Pues lo mismo hacéis cuando os apoderáis de la tierra ... Es tanto como colocarle en una atmósfera vacía de toda riqueza, para que tenga necesariamente que someterse a vuestra voluntad." (Colins, *LÉconomie Politique*, etc., t. III, pp. [267], 268, 271

ss.)

21 Wakefield, *England and America*, t. II, p. 192.

22 Ob. c., p. 45.

23 Tan pronto como Australia se convirtió en su propio legislador, se apresuró, naturalmente, a promulgar leyes favorables para los colonizadores, pero ante ellas se interpone como un hecho consumado el despilfarro de tierras llevado a cabo por el gobierno inglés, "La primera y más importante finalidad que persigue la nueva ley de tierras de 1862 es dar mayores facilidades para la asignación de tierras al pueblo." *(The Land Law of Victoria, by the Hon. G. Duffy, Minister of public Lands,* Londres, 1862 [p, 31.)

NOTAS EXPLICATIVAS

PROLOGOS

I.-

Adagio latino que significa: ¡Contigo va este cuento!

XXII

II.-

El muerto se agarra al vivo.

XXII

III.-

Verso de “La Divina Comedia” del Dante: “¡Sigue tu camino y deja que murmure la

XXIV

gente!”

IV.-

Nombre dado en Inglaterra a las “Ciencias Administrativas” que se estudian

principalmente para el ingreso en los organismos oficiales del Estado.

XXVI

V.-

Liga formada en 1815 por Rusia, Austria y Prusia, con la adhesión de todas las

naciones reaccionarias de Europa, para luchar contra los *peligros* del liberalismo y XXVII

apuntalar la sociedad feudal.

VI-

Leyes promulgadas en Inglaterra en 1815 contra la importación del trigo, para

favorecer los intereses de los grandes agrarios; no fueron derogadas hasta el año l846, y contra ellas se desató una gran campaña de agitación acaudillada principalmente por los elementos industriales de la “Liga anticerealista.”, perjudicados en sus intereses por la política de protección arancelaria a los terratenientes que estas leyes favorecían.

XXVII

VII.-

“El Estado del Pueblo”, periódico socialista alemán.

XXVIII

VIII.-

“Revista Positivista” órgano de la escuela francesa de los *positivistas*, dirigida por Comte.

XXIX

IX.-

Expresión latina para indicar que se construye precedentemente al examen de las

realidades.

XXXI

X.-

Alusión irónica de Marx al Imperio creado por Carmagno de Francia desde el mar del

Norte a los Pirineos y de Bohemia hasta el Atlántico.

XXXII

XI-

Título del periódico inglés que publicaba los textos taquigráficos de los debates en el Parlamento.

XLIII

1.

Estudio sobre la acuñación de la moneda en el tipo más bajo, contestando a las observaciones de Mr. Locke. (p. 3).

2.

Algunas observaciones acerca de las consecuencias de la baja del tipo de interés. (p. 4).

3.

Ficción jurídica. (p. 4).

4.

Fisiócratas. Escuela francesa de economistas para quienes la vida económica debía regirse en forma espontánea, por el orden natural, sin intromisiones del Estado. (p. 4).

5.

Contradicción en sí mismo, como si, por tanto, la existencia de un valor de cambio interno estuviese *excluida por definición.* (P. 4).

6.

El valor de una cosa depende exactamente del beneficio que reporte. (p. 4)

7.

Medida antigua de Inglaterra equivalente a una arroba. (p. 5).

8.

Unidad inglesa para medida de áridos, equivalente a 36.35 litros. (p. 8).

9.

¡París bien vale una misa¡ -Frase atribuida al rey Enrique IV de Francia cuando abrazó públicamente el catolicismo para instalarse en el trono, después de haber sido excomulgado por el Papa Sixto V como jefe del partido protestante, luego de la matanza de los hugonotes en la Noche de San Bartolomé. (p. 20).

10.

Frase latina que significa una cosa por otra, una confusión, un error. (p. 24).

11.

Alusión al proverbio alemán que dice “el traje hace al hombre”. (p. 26).

12.

Para animar a los otros. (P. 38).

13.

En total. (p. 41).

14.

Mujeres locas por sus cuerpos, es decir prostituidas. (p 51).

15. Versos de la “Divina Comedia”: “Asaz bien se ha aquilatado

La ley y el peso de esta moneda

Mas dime si la llevas en tu bolsa”. (p. 69).

16.

Los caminos del verdadero amor no son nunca fáciles. (p. 73).

17.

Miembros dispersos, elementos desunidos (p. 73).

18.

No huele. (p. 75).

19.

Currency, curso de la moneda. *Cours de la monnaie*, curso del dinero. (p. 79).

20.

De oficio, es decir acto que se realiza por razón del cargo, sin instancia de

nadie. (p. 87).

21.

Lo que cuesta es dar el primer paso. (p. 91).

2la.

Movimiento perpetuo. (p. 94).

22.

El nervio de las cosas. (p. 95).

23.

Cosas sagradas ajenas al comercio de los hombres. (p. 96).

24.

Seamos ricos o perezcamos ricos. (p. 98).

25.

Giros bancarios, letras de cambio. (p. 101).

26.

Príncipe indiscutido de los banqueros. (p. 108).

27.

Ninguna tierra sin señor. El dinero no tiene dueño. (p. 110).

28.

Una Investigación sobre las Causas y Modos de las Riquezas Individuales; o principios explicados del Comercio y la Especulación. (p. 114).

29.

Lineamientos de una crítica de la Economía Política, de Federico Engels, publicado en la revista “Anales Franco-Alemanes”, de la que se editó un solo número. (p. 115).

30.

Expresión de Virgilio (Eneida, III, 57), que quiere decir: “Execrable sed de oro”. (p. 116).

31.

Donde hay igualdad no hay lucro. (p. 121).

32.

Una Investigación sobre aquellos principios respecto a la Naturaleza de la Demanda y la Necesidad de Consumo, últimamente defendidos por el Sr. Malthus. (p. 125).

33.

Las producciones no se pagan sino con producciones. (p. 126).

34.

Punto de vista para un examen en relación a la Riqueza Nacional. (p. 127).

35.

“¡Aquí está Rodas, salta aquí!”. -Frase de una fábula de Esopo significando que en donde está el problema hay que resolverlo. (p. 129).

36.

Prohibida la entrada, excepto para asuntos de negocios. (p. 137).

37.

El sitio en que se está. (p. 142).

38.

Capitalista en ciernes. (p. 146).

39.

Que se quiere por sí misma. (p. 148).

40.

Condición precisa. (p. 155).

41.

De lo mejor en el mejor de los mundos posibles. (p. 156).

42.

Necesitaba una buena mano de afinamiento. (p. 182).

43.

Ni más, ni menos. (p. 184).

44. El

por qué y el *por cuánto.* (p. 186).

45.

Aristócrata de la antigua Grecia. (p. 192).

46.

Terreno público, es decir del Estado. (p. 194).

47.

Ordenanza orgánica. (p. 195).

48.

En resumen. (p. 195).

49.

La Situación de la Clase Obrera en Inglaterra. (p. 197).

50.

Juez de Condado. (p. 200).

51.

Médico del establecimiento. (p. 203).

52.

Plural de los Monarcas y Papas empleado en primera persona: “Nos”, etc. (p. 204).

53.

Para prevenir las adulteraciones de los alimentos y bebidas. (p. 205).

54.

Ganar unos centavos honradamente. (p. 205).

55.

A ojos vistas. (p. 205).

56.

Panadero de precio exacto. (p. 208).

57.

Sala de lo Criminal. (p. 211).

58.

¡Los británicos nunca, nunca serán esclavos! , estrofa de una canción nacional inglesa. (p. 221).

59.

Del cuidado de su pelleja. (p. 221).

60.

Llenar la barriga de los obreros es pernicioso. (p. 221).

61.

Cambiando el nombre, aplícate el cuento. (p. 223).

62.

Después de mí, el diluvio. Frase del corrompido rey Luis XV de Francia, gobernado por sus favoritas, dicha con cinismo cuando le advirtieron de la pérdida de las colonias. (p. 226).

63.

Todos a trabajar y no jugar. (p. 231).

64.

Chusma, populacho. (p. 232).

65.

A libre elección. (p. 235).

66.

Peligro en esperar. (p. 236).

67.

Presión desde fuera. (p. 236).

68.

Ley contra los sospechosos. (p. 241).

69.

Los grandes no pagados, jueces que no tenían sueldo pues su cargo era honorífico. (p. 245).

70.

Alto Tribunal de Inglaterra. (p. 247).

71.

Informe. Acta. (p. 255).

72.

¡Cuán diferente de lo que era antes! (p. 258).

73.

Todos los demás. (p. 276).

74.

Gastos imprevistos. (p. 288).

75.

El grupo llamado “hole” (agujero) se forma de: *bottle moker*, botellero; *finisher*: acabador; *blower*, soplador; *gatherer*, colector; *putter up*: colocador; *whetter up*: pulidor y *taker in*: recibidor. (p. 302).

76.

Guerra de todos contra todos. (p. 311).

77.

De las enfermedades artesanales. (p. 318).

78. Literalmente:

“los miembros dispersos del poeta” . (Palabras tomadas de un paraje de Horacio, *Sátiras*, 1, 4, 62:

“Un poeta traducido en prosa, no resulta entero, pero subsisten aún sus miembros dispersos”). (p. 319).

79.

Nombre dado a un Consejo oligárquico impuesto por los espartanos a los atenienses por el año 404 a. de c. Los más conocidos fueron Critias y Teramenes. (p. 320).

80.

¡Dónde se va a meter el platonismo! (p. 321).

81.

Telar circular de Claussen. (p. 325).

82.

Carrillo portaherramientas del torno. (p. 337).

83.

Población sobrante. (p. 359).

84.

“Eminentes hilanderos”. - “Magnates salchicheros”. - “Influyentes comerciantes de betún. (p. 360).

85.

Molinos cardadores. (p. 380).

86.

Que no se está obligado a nutrir. (p. 381).

87.

El cambio de nombre empleado para suavizar los males. (p. 390).

88.

Eso es todo. (p. 391).

89.

Máquina desmotadora de algodón. (p. 402).

90.

Fiesta llamada del “Pan Grande”. (p. 406).

91.

Inspectores. (p. 407).

92.

Casuchas miserables construidas en las barriadas fabriles. (p. 408).

93.

En cuerpos abyectos. (p. 408).

94.

Tela para camisas. (p. 409)

95.

Literalmente. (p. 414).

96.

Pago de salario en especies. (p. 421).

97.

Tasado por gracia y misericordia. (p. 422).

98.

Prendas de vestir. (p. 425).

99.

Power jiggers: rueda de alfarero movida con fuerza mecánica. *Handmoved jiggers*: rueda de alfarero movida a mano. (p. 426).

100.

¿Imposible? No me digas nunca esta palabra estúpida. (p. 428).

101.

Cirujano titular. (p. 432).

102.

“Me quita usted la vida

Si me quita los pocos medios de que vivo” (Shakespeare). (p. 438).

103.

Frase del pintor griego Apeles a un zapatero que, luego de criticar las sandalias en uno de sus cuadros, pasó a juzgar otras partes. En castellano se dice: “Zapatero a tus zapatos”. (p. 441).

104.

En cuerpos vivos. (p. 442).

105.

Preguntas contradictorias. (p. 445).

106.

Pesquisas de los médicos forenses. (p. 449).

107.

En igualdad de circunstancias. (p. 455).

108.

Derechos y deberes del ciudadano. (p. 462).

109.

Doy para que des, doy para que hagas, hago para que des y hago para que hagas. (p. 487).

110.

Compendio elemental de los principios de Economía Política. (p. 499).

111.

Tomado principalmente del manuscrito de un inteligentísimo caballero ya fallecido y adaptado, etc. (p. 502).

112.

Mala ley. (p. 509).

113.

En especie. (p. 512).

114.

Modo indispensable. (p. 517).

115.

Consumo productivo. (p. 518).

116.

Ficción jurídica. (p. 519).

117.

Juego de artificio. (p. 523).

118.

Ardite. Moneda antigua de muy poco valor. (p. 523).

119.

Determinar es negar. (p. 542).

120.

Mentira piadosa. (p. 545).

121.

No importa. (p. 552).

122.

Sueldo por el trabajo anterior. Sueldo por la abstinencia. (p. 553)

123.

Ni un día sin línea. -Palabras de Plinio (Hist. nat. 35-36), quien no pasaba un día sin trazar una línea, es decir, sin escribir. (p. 554).

124.

Fuente de Revoluciones y de Utopías llamadas Socialistas. (p. 558).

125.

El espíritu de las leyes es la propiedad. (p. 560).

126.

En igualdad de circunstancias. (p. 571).

127.

Bello ideal. (p. 579).

128

¡Tres monstruos verdaderamente muy delicados!. (p. 579).

129.

Los dados están marcados. (p. 584).

130.

Gastos imprevistos. (p. 588).

131.

Punto de honor. Pundonor. (p. 612).

132.

Presupuestos económicos de las clases obreras en Bélgica. (p. 614).

133.

Después de tantas cuestiones discriminadoras. (p. 621).

134.

Con todas las reglas del arte. (p. 621).

134a

Nada tengo, nada temo. (p. 621).

135.

Defensor de los tiempos pasados. (p. 621).

136.

El apetito se abre comiendo. (p. 653).

137.

Alabanza a las leyes de Inglaterra. (p. 658).

138.

Razón suprema. (p. 659).

138a

Tapar la boca ministerial. (p. 663).

139.

El mirlo blanco del liberalismo. (p. 664).

140.

Municipios corporativos. (p. 688).

141.

Delicado trato. (p. 690).

142.

Padres peregrinos. (p. 691).

143.

Muertos por el hacha de los indios. (p. 691).

144.

Sin disimulo. (p. 697).

145.

“Tantos esfuerzos fueron necesarios”. Expresión de Virgilio (Eneida, I, 32), para expresar las dificultades para fundar la nación romana. (p. 697).

145a

Ir de mal en peor. (p. 704).

146.

Empresario. (p. 706).

147.

¡Qué importa!. (p. 708).

INDICE ALFABETICO DE NOMBRES CITADOS

Addington, Stephen (1729–1796). –Teólogo inglés y ministro conservador: escribió una serie de libros escolares.

Adler, Víctor (1852–1918). –Fundador y dirigente del partido socialista austriaco. Uno de los jefes del oportunismo y padre de *la* llamada escuela “austromarxísta”. Durante la guerra mundial, traicionó con los otros líderes

de la Segunda Internacional, a la causa del socialismo internacional.

Arkin, John (1747–1822). –Médico y escritor radical inglés.

Anderson, Adam (1692–1765). –Economista escocés; autor de una Historia del Comercio, famosa en su tiempo.

Anderson, James (1739–1808). –Economista inglés. Precursor de Ricardo en la teoría de la renta.

Antipatros (Segunda mitad del siglo II antes de nuestra era). –Poeta griego, autor de poesías satíricas muy ingeniosas.

Ariosto, Ludovico (1474–1533). –Poeta italiano; su obra más conocida es el "Rolando Furioso".

Aristóteles (384–322 antes de nuestra era). –La cabeza más universal, entre los filósofos griegos antiguos, que "investigó ya las formas más sustanciales del pensamiento dialéctico". (Engels).

Arkwright, Sir Richard (1732–1792). –Industrial inglés, al que se atribuyen numerosos inventos de máquinas de hilar, que el plagiaba.

Arledge, J. T. (1832–1899). –Médico mayor del Hospital de North Staffordshire, en Londres.

Arquímedes (187–212 antes de nuestra era). –Matemático griego.

Ashley, A. C., Conde Shaftesbury (1801–1885). –Estadista inglés, *Tory*, uno de los líderes de la campaña filantrópica de la ley de las diez horas.

Augier, Marie. –Periodista francés.

Aveling, Eduardo (1851–1898). –Socialista inglés, médico, casado con la hija menor de Marx, Eleanor. Se acercó al marxismo bajo la influencia de Engels: trabajó en la "Federación Socialdemócrata" y en la "Liga Socialista". Ayudó a traducir al inglés el tomo I de "El Capital".

Babbage, Carlos (1792–1871). –Matemático y mecánico inglés; constructor

de la primera máquina de calcular; autor de un libro sobre maquinaria, en el que “la gran industria sólo se concibe, en realidad, desde el punto de vista del período manufacturero”. (Marx).

Bacon, Francisco (1561–1626). –Filósofo y estadista inglés. “El verdadero fundador del materialismo inglés”, aunque sus doctrinas están todavía llenas de inconsecuencias teológicas; rompe con el escolasticísmo y funda la lógica inductiva.

Bailey, Samuel (1791–1870). –Filósofo y economista inglés, adversario de Ricardo.

Baines, Eduardo (1800–1890). –Publicista y economista inglés; librecambista.

Bakunin, Miguel (1814–1876). –Revolucionario ruso anarquista. “Su programa era, de los pies a la cabeza, una mezcolanza aderezada superficialmente y a toda prisa: igualdad de clases (!), abolición del derecho hereditario como punto de partida del movimiento social (una tontería saint–simoniana), ateísmo, como un dogma impuesto de antemano a todos los afiliados, y como dogma fundamental (proudhonista), abstención de todo movimiento político” (Marx). Bajo la dirección de Marx, el Consejo General de la Asociación Internacional Obrera luchó contra las tendencias de Bakunin; en el congreso celebrado en La Haya en 1872, los bakuninistas fueron expulsados de la Internacional por sus manejos contrarrevolucionarios.

Balzac, Honorato de (1799–1850). –Famoso novelista francés. En sus obras maestras de literatura realista se hace, con la profunda observación de las pasiones humanas, una crítica viva de la sociedad burguesa francesa.

Barbon, Nicolás (1640–1698). –Economista inglés.

Barton, John (escribió a fines del siglo XVIII). –Economista inglés.

Basedow, Juan Bernardo (1723–1790). –Moralista alemán seguídor de las ideas de Rousseau.

Bastiat (1801–1850). –Economista francés, librecambista y gran enemigo del socialismo.

Bauer, Bruno (1809–1882). –Cabeza del grupo de los neohegelianos berlineses y amigo de Marx en su época de estudiante.

No logró sobreponerse jamás al idealismo, que toma en él un carácter subjetivo. Marx y Engels criticaron sus ideas en “La Sagrada Familia” y en la “Ideología alemana”

Bauer, Otto (nac. 1882). –Jefe de la socialdemocracia austriaca, de la llamada “escuela austromarxista”. Ministro en los gobiernos de coalición al servicio de la burguesía y autor de varias obras contra el comunismo y el régimen soviético.

Prototipo del político centrista, que sólo ve en el marxismo un recurso para consolar y adormecer las masas haciéndolas soñar con lejanas perspectivas revolucionarias, al mismo tiempo que las hace capitular vergonzosamente ante la burguesía.

Bebel, Augusto (1840–1913). –Una de las primeras figuras del movimiento obrero alemán; gran amigo de Marx, aunque éste no dejase de criticar a veces sus desviaciones oportunistas; diputado socialista en el Reichstag durante largos años y uno de los que más lucharon contra Bismarck en la época de presión contra el socialismo.

Beccaria, César Bonesana de (1738–1794). –Matemático y economista italiano, famoso por su obra “El crimen y la pena”, en la que se combate la pena de muerte.

Beecher–Stowe, Enriqueta (1812–1896). –Escritora norteamericana. Autora de la famosa novela contra la esclavitud “La Cabaña del tío Tom”, publicada en Boston en 1852.

Bellers, John (1654–1725). –Socialista y economista inglés. Su lema era: “el que no trabaja, que no coma”. Luchó, entre otras cosas, por el postulado socialista de trabajo y enseñanzas combinados en las escuelas y por los seguros sociales obreros.

Bentham, J. (1748–1832). –Jurista inglés, creador de la llamada filosofía utilitarista o "utilitarismo". "Un genio de la tontería burguesa", le llamó Marx.

Berkeley, Jorge (1685–1753). –Obispo irlandés, filósofo reaccionario. Fundador de una escuela de "idealismo subjetivo"

que interpreta el mundo como algo dependiente del sujeto y lo reduce todo al yo. Niega la "existencia absoluta de objetos perceptibles por los sentidos de por sí o fuera del espíritu".

Bernstein, Eduardo (1850–1932). –Socialdemócrata alemán. Padre del "revisionismo", es decir, del "arreglo" de los principios marxistas desde un punto de vista ecléctico y pequeñoburgués, para quitarles todo carácter revolucionario y ponerlos al servicio de la burguesía. Es el exponente más fiel de la teoría y de la política socialista de la Segunda Internacional.

Biese, Francisco (1803–1895). –Filósofo alemán; idealista.

Blackey, Robert (1795–1878). –Escritor y filósofo liberal inglés.

Blanqui, Jeromo Adolfo (1798–1854). –Economista francés, hermano del revolucionario Augusto Blanqui; estudió la situación de la clase obrera en una serie de paises; en sus doctrinas económicas sigue el sistema de Say.

Block, Mauricio (1816–1901). –Economista y estadistico francés.

Boileau, Etienne (hacia 1200–1269). –Magistrado judicial en París, autor del famoso libro titulado *Livre des Métiers* ("Libro de los Oficios"), compilación de las leyes y ordenanzas de policía de su época.

Boisguillebert, Pedro Le Besant (1646–1714). –Economista francés; precursor de los fisiócratas. Con él comienza la Economía clásica francesa.

Bolingbroke, Henry St. John (1678–1751). –Estadista y escritor inglés, partidario de los *tories* (conservadores).

Boulton, Mateo (1728–1809). –Fabricante e ingeniero inglés.

Boxhorn, Marcus Suerius (1602–1653). –Sabio y poeta humanista.

Bray, Juan Francisco (1809–1895). –Socialista utópico inglés, cartista.

Brentano, L. (nac. 1844). –Economista alemán; "socialista de cátedra" y gran detractor del marxismo.

Bright, John (1811–1889). –Político e industrial inglés, que acaudilló con Cobden la Liga anticerealista.

Brindley, James (1716–1772). –Famoso autor de construcciones hidráulicas; inglés.

Broadjurst, J. –Economista vulgar inglés.

Brougham, Henry Peter (1778–1868). –Jurista y estadista inglés, partidario de los *whigs*; al principio, luchó en pro y luego en contra de la esclavitud.

Bruckner, John (1726–1804). –Cura inglés, de cuyas obras sobre la teoría de la población tomó mucho Malthus.

Buchanan, David (1779–1848). –Economista inglés, "gran adversario de los fisiocrátas".

Buchez, Felipe (1796–1865). –Historiador francés; republicano burgués; preconizador de una especie de "socialismo neocatólico", inspirado en Saint–Simon.

Büchner, Luis (1824–1899). –Naturalista alemán. Darwinista y materialista vulgar. Engels habla de la "mezquina forma vulgarizada con que el materialismo del siglo XVIII sigue viviendo hoy en las cabezas de médicos y naturalistas, y fue predicado y paseado a mediados de siglo por Büchner, Vogt y Moleschott".

Burke, Edmundo (1729–1797). –Político liberal y economista inglés.

Busiris. –Según la leyenda griega, rey cruel de Egipto, que Isócrates presenta como un compendio de virtudes.

Butler, Samuel (1612–1680). –Escritor satírico inglés.

Cairness, John Elliot (1823–1875). –Economista inglés de la escuela de Ricardo.

Campbell, Sir Jorge (1824–1892). –Funcionario inglés destinado en la India.

Cantillon, Ricardo (nac. a fines del siglo XVII, muerto en 1734). –Economista inglés; prestigioso representante de la Economía clásica; precursor de la escuela fisiocrática.

Carey, Enrique Carlos (1793–1879). –Economista norteamericano, adversario de la teoría ricardiana de la renta del suelo; en un principio, librecambista, más tarde defensor del sistema arancelario.

Carlomagno, Carlos I, el Grande (724–814). –Rey de los francos y emperador romano de 768 a 814.

Carlos I (1600–1649). –Rey de Inglaterra. Reinó de 1625 a 1649. En la guerra civil revolucionaria de la burguesía naciente contra el despotismo feudal, Cromwell se apoderó de él, lo acusó ante el Parlamento y fue decapitado en White Hall.

Carlos V (1500–1558). –Rey de España y emperador de Alemania de 1519 a 1556. Ahogó en sangre la sublevación de los comuneros de Castilla que se levantaron contra él en defensa de sus libertades.

Carlos X (1622–1660. –Rey de Suecia, de 1654 a 1606.

Carlyle, Tomás (1785–1881). –Historiador y filósofo inglés. Marx reconoce en él el mérito de "haberse manifestado en contra de la burguesía, en unos momentos en que las ideas de ésta... tenían completamente subyugada la literatura inglesa

toda", pero, al mismo tiempo, condenaba su posición reaccionaria frente a la clase obrera, su "apoteosis anti–histórica de la Edad Media" y su culto a los héroes.

Castlereagh, Roberto Stewart (1769–1822). –Estadista reaccionario inglés.

Catalina II (1729–1796). –Emperatriz de Rusia desde 1762 hasta su muerte. Alternaba con su desordenada conducta, un despotismo violento para oprimir al pueblo y la protección a los sabios y filósofos en su Corte.

Cazenove, John (vivió alrededor de 1850). –Economista inglés, malthuisano.

Cicerón, Marco Tulio (106–43 antes de nuestra era). –Abogado y político romano; uno de los modelos clásicos de elocuencia.

Cincinato (Vivió en el siglo V antes de nuestra era). –General romano, que en la vejez se retiró a la agricultura.

Clauren, H. seudónimo del escritor Carlos Heun (1771–1854), director del periódico oficial *Gaceta general del Estado prusiano* y autor de relatos sentimentales.

Cobbett, W. (1763–1835). –Publicista inglés. Precursor de los cartistas en la lucha por el sufragio universal y por las reivindicaciones sociales de la clase trabajadora. Legalista. “El más grande escritor político de Inglaterra durante este siglo”. (Marx).

Cobden, Ricardo (1804–1865). –Político e industrial inglés: uno de los que acaudillaban la campaña de la Liga antícerealista.

Colbert, Juan Bautista (1619–1683). –Estadista francés, el representante más consecuente de la política económica mercantilista, conocida precisamente por el nombre de “colbertismo”.

Comte, Augusto (1798–1857). –Filósofo y sociólogo francés, fundador de la llamada escuela “positivista”: su doctrina está toda ella puesta al servicio del capitalismo.

Condillac, Etienne Bonnot de (1715–1780). –Filósofo francés, que en parte se nutría de doctrinas materialistas. Pero su filosofía sensualista, que iba a buscar la causa última de todo conocimiento en las sensaciones, le llevó al idealismo. Como economista, seguía las huellas de los físiócratas.

Condorcet, Marie Jean (1743–1794). –Filósofo francés, matemático,

partidario de la escuela fisiocrática. En política, girondino.

Corbon, Claudio–Anthime (1808–1891). –Obrero francés; más tarde, diputado. Corbon defendía una amplia educación profesional para la juventud.

Courcelle– Seneuil, Jean Gustave (1813–1892). –Comerciante francés; más tarde, economista y alto funcionario.

Cromwell, Oliverio (1599–1658). –Estadista inglés, caudillo de la revolución burguesa de Inglaterra; más tarde, "Lord–

Protector" (jefe de Estado) de la República inglesa, desde 1653 a 1658.

Culpeper, Sir Thomas (1578–1662). –Economista inglés; en beneficio del capital industrial, luchó contra el capital usurario y abogó por la rebaja del tipo de interés del dinero.

Cuvier, Jorge (1769–1832). –Naturalista francés. Uno de los fundadores de la paleontología o ciencia de los orígenes de la Tierra.

Chalmers, Tomás (1780–1847). –Teólogo y economista escocés, "uno de esos fanáticos malthusianos que no admiten otro remedio a los males sociales que la educación religiosa de las masas obreras".

Cherbuliez, Antonio Eliseo (1797–1869). –Político y economista suizo, discípulo de Sismondi.

Chernichevskz, Nicolás (1828–1889). –Socialista ruso: gran crítico de la Economía burguesa.

Chevallier, Jean Baptista Alphonse (1793–1879). –Químico francés.

D. Caus, Salomón (757–1626). –Maestro de obras e ingeniero.

Danielson, N. F. (Seudónimo: Nicolaí–on) (1844–1918). –Economista ruso. Durante la década del 80 al 90, uno de los principales representantes teóricos del movimiento "narodniki". Se hizo cargo de la traducción rusa del volumen primero de

“El Capital” al ser encarcelado Lopatin, que la había comenzado.

Däo. –Diosa de la mitología griega.

Darwin, Carlos Roberto (1809–1882). –Naturalista inglés. Autor de la teoría de la evolución que sostiene la mutabilidad de las especies y el origen natural del hombre. “La obra de Darwin..., base científico–natural de la lucha histórica de clases.”

(Marx). “Darwin ha asestado el golpe más violento a la concepción metafísica de la naturaleza.” “Yo acepto de la doctriria darwiniana la teoría de la evolución, pero considero el método probatorio de Darwin (la lucha por la existencia, la selección natural) como la primera expresión provisional e imperfecta, de un hecho recién descubierto... Las relaciones de interdependencia entre los organismos naturales–vivos y muertos–no implica solamente colisión, sino también armonía, no sólo lucha, sino también cooperación. Darwin no tiene en cuenta “que todo progreso conquistado en la senda de la evolución orgánica es, al mismo tiempo, un retroceso, puesto que plasma la evolución en un sentido determinado, excluyendo la posibilidad de evolución en muchos otros sentidos”. Darwin “trasplanta la teoría económica burguesa y la teoría de la población de Malthus de la sociedad a la naturaleza animada.” (Engels).

Daumer, Jorge Federico (1801–1875). –Poeta alemán y filósofo de las religiones; en sus orígenes, ateo, acabó en ultramontano.

De Foe, Daniel (1661–1731). –Novelista inglés, autor del famoso “Robinson Crusoe”.

Derby, Eduardo H. Stanley, Lord (1826–1893). –Estadista reaccionario inglés.

Descartes, René (1596–1650). –Eminente filósofo francés y gran matemático. Fundador de la geometría analítica. Dentro de su Metafísica, se desarrollan ya los rudimentos del materialismo mecánico. Su concepción mecanicista del mundo orgánico y del hombre es la filosofía característica del período manufacturero.

Destutt de Tracy, Antonio (1754–1836). –Escritor filosófico francés; político y economista liberal. Defensor de los intereses de la burguesía contra la clase obrera.

Diderot, Dionisio (1713–1784). –Eminente filósofo racionalista francés, cabeza de la escuela enciclopedista, materialista y ateo militante; precursor de la teoría evolucionista de Darwin.

Dietzgen, José (1827–1888). –Escritor socialista; amigo de Marx y uno de los precursores del movimiento socialista en Norteamérica, adonde emigró.

Diodoro de Sicilia (segunda mitad del siglo I antes de nuestra era). –Historiador griego.

Dogberry y *Seacoal*. –Personajes de la comedia de Shakespeare titulada "Mucho ruido y pocas nueces".

Doubleday, Tomás (1790–1870). –Publicista inglés; político y economista liberal; adversario de la teoría malthusiana.

Dryden, John (1631–1700). –Poeta palaciego inglés.

Ducpétiaux, Eduardo (1804–1868). –Publicista y economista belga. Inspector general de Prisiones y Establecimientos benéficos de Bélgica. Defensor hipócrita de las reformas sociales y de los obreros.

Duffy, Sir Charles Gavan (1816–1903). –Líder de los fenianos, o sea del ala izquierda revolucionaria de los separatistas irlandeses. Emigró a Australia, llegando a ser allí miembro del gobierno.

Dühring, Carlos Eugenio (1813–1821). –Filósofo y economista pequeño–burgués; profesor de la Universidad de Berlín, destituido de su cargo en 1877 a consecuencia de un conflicto con las autoridades universitarias. Representante de un materialismo inconsecuente, fuertemente impregnado de tendencias idealistas. Para refutar sus ideas científicas, que encontraban cierto eco en la socialdemocracia alemana, escribió Engels su "Anti–Dühring".

Dunning, T. J . (1799–1873). –Teórico del movimiento sindical o

tradeunionista inglés; discípulo notable de Adam Smith.

Fundador y director de una Compañía internacional de seguros. Representante de la política obrera burguesa. Presidente del Sindicato de encuadernadores.

Dupont, Pierre (1821–1870). –Poeta francés. Autor de varias poesías sobre la vida de los obreros, a consecuencia de las cuales fue perseguido durante algún tiempo por Napoleón III.

Eden, Sir Frederick Morton (1766–1809). –Economista inglés, uno de los principales discípulos de Adam Smith. Fundador y director de una Compañía internacional de seguros.

Emery, Carlos Eduardo (nac. 1838). –Inventor norteamericano, perfeccionador de la máquina de desmotar algodón.

Engels, Federico (1820–1895). –Natural de Barmen, pequeño centro fabril de la provincia renana; de familia de industriales; recibió una educación severamente religiosa (pietista). En su juventud, formó parte del grupo de los neohegelianos de izquierda y se inicio muy pronto en las ideas del. comunismo filosófico. Pasó en Manchester los años de 1843 y 1844, en contacto con la realidad económica inglesa. A fines de agosto de 1844, trabó conocimiento con Marx en París, y desde entonces data la alianza de sus vidas al servicio del movimiento obrero revolucionario. A partir de este

momento, Engels es el más fiel amigo y colaborador de Marx, a cuyo nombre queda definitivamente asociado el suyo en la teoría el marxismo y en la lucha revolucionaria internacional.

Enrique VII (1457–1509). –Rey de Inglaterra, de 1485 a 1509.

Enrique VIII (1491–1547). –Rey de Inglaterra, de 1509 a 1547.

Ensor, Jorge (1769–1848). –Escritor inglés–, luchó contra la opresión de Irlanda por Inglaterra.

Epicuro (341–270 antes de nuestra era). –Eminente filósofo griego. Su

filosofía materialista se basa en la teoría atómica de Demócrito.

Eschwege, Guillermo Luis (1777–1855). –Minero alemán; escribió acerca de los yacimientos de diamantes y oro del Brasil**.**

Everec (siglo XVIII). –Inventor inglés.

Fairbairn, Sir Guillermo (1789–1874). –Industrial escocés: ingeniero e inventor; uno de los primeros que construyeron buques de hierro.

Falstaff y *Wittib Hurtig*. –Personajes grotescos de la comedia de Shakespeare "Las alegres comadres de Windsor".

Faulhaber, Juan (1580–1635). –Matemático alemán.

Fawcett, Enrique (1833–1884). –Economista y filántropo inglés; estadista liberal; partidario de J. Stuart Mill.

Federico II, "el Grande" (1712–1786). –Rey de Prusia, de 1740 a 1786. Político experto y sin escrúpulos preparó el primer reparto de Polonia. Amigo de las letras, se atrajo a Voltaire y otros filósofos franceses.

Felipe de Valois (1293–1350). –Rey de Francia desde 1328 a 1350.

Ferguson, Adam (1723–1816). –Filósofo e historiador escocés, partidario de Hume y maestro de Adam Smith.

Ferrand. –Diputado al parlamento inglés.

Ferrier, E. L. A. (1767–186l). –Economista francés a quien Marx: llama "apologista del sistema prohibitivo bonapartísta"; de él y de Ganilh dice que son "los economistas del Imperio", refiriéndose al imperio napoleánico.

Feuerbach, Luis (1804–1872). –Filósofo alemán. "La trayectoria de Feuerbach es la de un hegeliano –aunque nunca fuera completamente ortodoxo– hacia el materialismo". (Engels). Ante el problema filosófico fundamental, el de que la materia no es producto del espíritu, sino éste producto de la materia, Feuerbach adopta una posición de materialista puro, aunque rehuyendo el nombre de *materialismo*. En cambio, en su filosofía de

la religión y en su ética, resalta la posición idealista, pues “lo que él se propone no es, ni mucho menos, abolir la religión, sino consumarla”. “También como filósofo se quedó a mitad de camino, pues era materialista por abajo y por arriba idealista”. (Engels).

Fichte, J. G. (1762–1814). –Filósofo alemán; precursor de Hegel en la historia de la dialéctica.

Fielden, John (1784–1849). –Gran industrial y político inglés; defendió la ley de la jornada de diez horas.

Fleetwood, William (1656–1723). –Obispo inglés, escritor y partidario de los *whigs* (liberales).

Fonteret, A. L. (alrededor de 1850). –Médico e higienista francés.

Forbonnais, Francisco Veron de (1722–1800). –Financiero y economista francés; mercantilista y defensor del sistema arancelario; adversario de los fisiócratas.

Forster, Nathaniel (hacia 1726–1790). –Predicador y economista inglés.

Fortescue, Sir John (1394 hasta 1476). –Jurista y alto juez de Inglaterra.

Fourier, Francisco Carlos (1772–1837). –Socialista utópico francés. “En Fourier, nos encontramos con una crítica aguda, auténticamente francesa, pero no por ello menos penetrante, de las instituciones sociales existentes. Pone al desnudo de un modo implacable la miseria material y moral del mundo burgués.” (Engels).

Franklin, Benjamín (1706–1790). –Político y economista norteamericano; el representante más eminente del racionalismo en Norteamérica.

Freytag, Gustavo (1816–1895). –Novelista alemán; realista, en sus obras, idealiza a la burguesía y al artesanado.

Fullarton, John (1780–1849). –Economista inglés de la llamada “escuela bancaria”, a la que se debe la crítica de la “teoría del curso del dinero”.

Fulton, Roberto (1765–1815). –Ingeniero norteamericano; primero, obrero joyero: más tarde, pintor retratista y paisajista, inventor del barco de vapor.

Galiani, Fernando (1728–1787). –Sacerdote y diplomático italiano; economista defensor del sistema mercantilista y adversario de los fisiócratas.

Ganilh, Carlos (1758–1836). –Político y economista francés.

Gaskell, Pedro–Medíco liberal de Manchester, autor de la obra titulada "La población manufacturera de Inglaterra".

Genovesi, Antonio (1712–1769). –Teólogo y filósofo italiano, discípulo de Locke; fue el primer profesor de Economía política de Italia; mercantilista.

Geoffroy Saint– Hilaire, Etienne (1772–1844). –Naturalista francés.

Gerhardt, Carlos Federico (1816–1856). –Prestigioso químico francés.

Gladstone, Guillermo (1809–1898). –Estadista inglés, fiel servidor del capitalismo.

Godunof, Boris (1552–1605). –Zar ruso; reinó de 1598 a 1605. Fue derribado por Dimitri, un falso hijo de su cuñado Fedor, al que sucedió en el trono después de haberlo envenenado.

Gordon, Sir John (1814–1870). –General inglés.

Gray (1798–1850). –Socialista utópico; discípulo de Owen. Pretendía resolver el problema social mediante una utopía basada en el cambio y consistente en la creación de un "dinero–trabajo".

Greenhow, (1814–1888). –Médico e higienista social inglés.

Greg, R. H. (1795–1875). –Fabricante y economista inglés. Librecambista vulgar.

Grove, William Robert (1811–1896). –Juez inglés e ínvestigador en materia de electroquímica.

Guillermo III, de Orange (1650–1702). –Rey de Inglaterra, de 1689 a 1702, luego que derribó del trono a su suegro Jacobo II.

Gulich, Gustav Von (1791–1847). –Patrono alemán e historiador de la Economía.

Haller, Carlos Luis von (1768–1854). –Publicista y economista reaccionario suizo. Líder ideológico de la Alemania monárquico–feudal.

Hamm, Guillermo von (1820–1880). –Escritor y empresario agricola alemán.

Hansen, Jorge H. (1809–1894). –Estadístico inglés e historiador de la Economía.

Hardwicke, Guillermo. –Médico e higienista inglés.

Harris, James, Conde de Malmesbury (1746–1820). –Diplomático inglés.

Hassal, A. H. –Médico e higienista inglés.

Hegel, Jorge Guillermo Federico (1770–1831). –El más eminente representante de la filosofía clásica alemana; investigador de las leyes de la dialéctica y el primero que las aplica conscientemente. Conviene advertir, sin embargo, que su dialéctica es todavía idealista, invertida. “La filosofía alemana moderna –dice Engels– encuentra su remate en el sistema de Hegel, en el que por vez primera –y ese es su gran mérito– se expone todo el mundo natural, histórico y espiritual como un proceso...

Hegel emancipa las ideas históricas de la física natural y las trae al campo de la dialéctica.”

Heine, Enrique (1797–1856). –Gran poeta y satírico alemán. Amigo de Marx. bajo cuya influencia compuso no pocas poesías a favor de los oprimidos y contra los opresores.

Heráclito de Efeso (540–475, aproximadamente. antes de nuestra era). Filósofo griego; uno de los grandes dialécticos del mundo antiguo. Militaba en el partido de la nobleza.

Hilferding, Rodolfo (nac. 1877). –Uno de los representantes preeminentes de la llamada escuela "austromarxista", conocido principalmente como autor de la obra titulada "Capital financiero". Después de la revolución alemana de 1918, desempeña un papel importante en la llamada "comisión de socialización", creada para engañar a los obreros. A partir de esta época, se aleja del marxismo, para abrazar la teoría de la "democracia funcional" y del imperialismo pacífico", defendiendo como ministro de Hacienda los intereses del capitalismo alemán.

Hobbes, Tomás (1588–1679). –Filósofo inglés; discípulo de Bacon, sí bien destruye los prejuicios religiosos del materialismo de este autor; partidario de la monarquía absoluta.

Hobhouse, John Cam (1786–1869). –Estadista liberal inglés.

Hodsgkin, Tomás (1787–1869). –Economista inglés, cuyas obras pueden ser consideradas, según Marx, entre las producciones más notables de la Economía política inglesa. Uno de los representantes de la tendencia proletaria antagónica de la escuela clásica, aunque no llega a desprenderse de la influencia ricardiana; acepta "todos los supuestos económicos fundamentales de la producción capitalista como forma eterna, y sólo quiere suprimir el capital, base y a la par consecuencia necesaria". (Marx).

Holinshed (muerto en 1580). –Historiador monárquico inglés.

Holyoake, Jorge Jacobo (1817–1906). –Periodista inglés afiliado al socialismo y cooperativista. Reformista.

Homero. –Poeta griego legendario, a quien se atribuye la "Iliada" y la "Odisea",obras procedentes del siglo X antes de nuestra era.

Hopkins, Thomas (sus obras se publicaron entre 1810 y 1860). –Economista inglés. Ve en la renta del suelo la consecuencia obligada del monopolio de éste.

Horner, Francis (1778–1864). –Economista inglés; en 1815, abogó por que cesasen las emisiones de papel moneda.

Horner, Leonard (1785–1864). –Geólogo inglés; tomó parte activa en la fundación de la Universidad de Londres. Desde su puesto de inspector fabril nombrado por el Gobierno, supo defender siempre, de un modo decidido e insobornable, los intereses de la clase obrera.

Houghton, John (muerto 1705). –Economista, boticario y comerciante inglés.

Howel1, Inspector inglés de fábricas.

Howitt, William (1791–1879). –Escritor inglés: autor de obras sobre los primeros habitantes de Australia.

Hume, David (1711–1776). –Filósofo inglés, agnóstico. Hume niega la posibilidad de llegar a conocer el mundo, afirmando que el hombre sólo posee sensaciones de las cosas. “El punto de vista del agnosticismo condena irremisiblemente a quien lo

adopta a oscilar entre el materialismo y el idealismo”. (Lenin). Como economista, Hume era adversario de los mercantilistas y partidario inconsecuente del librecambio.

Hunter, Enrique Julián. –Médico inglés.

Hutton, Carlos (1737–1823). –Matemático inglés.

Hux1ey, Tomás Enrique (1825–1895). –Naturalista inglés, biólogo, investigador en los campos de la zoología y la antropología. Famoso vulgarizador de las ciencias naturales y defensor de la teoría darwinista de la evolución. Partidario de Hume y de su agnosticismo.

Isócrates (436–338 antes de nuestra era). –Maestro griego de retórica.

Jacob, Guillermo (1762–1851). –Estadístico inglés.

Jacobo I, Estuardo (1566–1625). –Rey de Inglaterra (1603–1625). Se destacó por el rigor y las persecuciones contra los disidentes.

Jenofonte (425–352 a. de C.). –General e historiador griego, discípulo de Sócrates.

Jones, Ricardo (1790–1855). –Economista inglés; su característica es “el sentido de las diferencias históricas entre los distintos sistemas de producción” (Marx). Partiendo del antagoniono entre los “poseedores de la riqueza acumulatoria” y los “verdaderos trabajadores”, deduce la necesidad de la ruina del capitalismo.

Kant, Manuel (1724–1804). –Filósofo idealista alemán, profesor universitario**.** En su filosofía se refleja –como dice Marx–

toda la “impotencia, la humillación y la miseria de los burgueses alemanes”. Con su teoría de la “cosa en sí” no cognoscible, niega –como Hume– “la posibilidad de conocer el mundo, o por lo menos de conocerlo totalmente”. (Engels).

Kars von Kars, Guillermo (1803–1882). –General inglés que en 1856, en la guerra de la Europa Oriental, defendió la fortaleza de Kars (Turquía) contra las tropas zaristas.

Kautsky, Carlos (Nac. 1854). –Socialdemócrata desde fines de la década del setenta. Comenzó su carrera científica como marxista bajo la dirección directa de Engels. En 1873, fundó la revista “Neue Zeit” (“La Nueva Era”), órgano teórico del partido socialista alemán. Autor del programa de Erfurt, de la socialdemocracia. Dirigente de la Segunda Internacional en los mejores tiempos de ésta. Luchó enérgicamente contra las ideas reformistas. Al estallar la revolución rusa de 1905, abrazó casi sin reservas el camino de la insurrección armada. Hasta 1909, forma en la extrema izquierda de la Segunda Internacional. A partir de 1910, oscila hacia la derecha, defiende la “estrategia por agotamiento”, niega el carácter inevitable del imperialismo y propugna el desarme y el arbitraje internacional como armas contra la guerra. Durante esta época, es el teórico del “centrismo”, cuya política prosigue durante la 1ra. guerra imperialista con furia redoblada contra las tendencias revolucionarias en el seno del movimiento obrero internacional. Al terminar la guerra, vuelve a sellar la alianza con los socialistas entregados al Poder burgués y se convierte en contrarrevolucionario descarado, predicando desaforadamente la intervención contra el país de los Soviets.

Kirchmann, Julio Hermann von (1802–1884). –Jurista, político y filósofo alemán.

Kopp, Hermann Franz Moritz (1817–1852). –Químico alemán.

Kugelmann, Luis (1828–1902). –Prestigioso médico de Hannover. Miembro de la Primera Internacional. “Devoto fanático de Marx: y Engels y de sus ideas”. Desplegó una gran actividad propagandista a favor del primer tomo de “El Capital”. Las

“Cartas a Kugelmann” de Marx, publicadas en un volumen, tienen gran importancia para el estudio del marxismo.

Kusa, Alejandro Juan I (1820–1873). –Príncipe de Rumania de 1850 a 1866,

Laborde, Alejandro (1774–1842). –Arqueólogo y viajero francés. Luchó al lado de Austria contra la Gran Revolución francesa. Después de la restauración, desempeñó importantes cargos públicos. Escribió varias obras de Economía política.

Laing, Samuel (1780–1868). –Escritor y viajero inglés, autor de varias obras sobre la situación política, económica y social de los Estados europeos.

Lasker, Eduardo (1829–1884). –Político destacado de la burguesía liberal alemana; director de un periódico de Breslau.

Lassalle, Fernando (1825–1864). –Fundador de la Liga general de obreros alemanes. A su muerte, Engels escribía, refiriéndose a él: “Una de las figuras más importantes de Alemania. En la actualidad, era para nosotros, un amigo bastante inseguro, que en el futuro había de convertirse, indudablemente, en un enemigo muy seguro.” Al conocerse algo más acerca de sus relaciones con Bismarck, Marx formuló acerca de él un juicio todavía más duro: “Lassalle ha traicionado realmente al partido. Había sellado un pacto formal con Bismarck.” Engels dice que “todo el mérito de Lassalle estribaba en que Marx le permitió adornarse durante muchos años con los frutos de sus investigaciones como si fuesen propios, y encima...

falseándolos... Al socialista Lassalle acompañaba siempre, como la sombra al cuerpo, Lassalle el demagogo.”

Laurent, Augusto (1807–1853). –Químico francés.

Lavergne, Luis (1809–1880). –Político y economista reaccionario francés.

Law, Juan (1671–1729). –Financiero y economista escocés. En 1716, funda en París, en forma de sociedad anónima, un Banco al que el Estado concedía el privilegio de emitir papel–moneda con escasa garantía metálica, como recurso para saldar la deuda pública. En 1720 dieron en quiebra las sociedades fundadas por él.

Le Chapelier, Isaac Rene Gui (1754–1794). –Político francés. Emigró a Inglaterra huyendo de la Revolución, pero a su regreso fue condenado a muerte y ejecutado. Redactó la ley antiobrera que lleva su nombre.

Le Trosne, Guillermo Francisco (1728–1780). –Economista francés de la escuela "fisiocrática".

Lemontey, Pedro Eduardo (1762–1826). –Economista francés, adversario de los jacobinos.

Lessing, Gotthold Efraim. (1729–1781). **–**Escritor y crítico alemán.

Licurgo (segunda mitad del siglo IX antes de nuestra era). –Legislador legendario de Esparta, a quien se atribuye la distribución de las cargas de la guerra entre los diversos sectores de la población con arreglo a su fortuna.

Liebig, Justus V. (1803–1873). –Eminente naturalista y químico alemán, cuyas investigaciones hacen época, sobre todo en lo que se refiere a la aplicación de la química a la agricultura (abonos, etcétera) .

Liebknecht, Guillermo (1826–1900). –Uno de los fundadores de la Socialdemocracia alemana. Tomó parte activa en la sublevación de Baden. Emigró a Inglaterra, regresando a Alemania en la década del sesenta. A partir de entonces, y en unión de Bebel, desempeñó un papel dirigente en el movimiento obrero alemán, "Sus errores no son más que el reverso de sus grandes cualidades, y sin estas flaquezas no podría prestar los servicios que está prestando. Mientras tenga al lado a Bebel, cometerá no pocas tonterías y se meterá en complicaciones inútiles. Y cuando llegue la hora de separarse de los pequeños burgueses, los defenderá hasta el último momento, pero en los instantes decisivos se le encontrará siempre en su puesto." (Engels).

Linguet, Simón Nicolás Enrique (1736–1794). –Escritor francés, que batalla "contra los ideales burgueses y liberales de su época racionalista y contra la era naciente de la burguesía". (Marx).

Locke, Juan (1632–1704). –Filósofo inglés. Como economista representa los intereses de la nueva burguesía en todas sus formas.

Luciano (hacia 125–180). –Poeta satírico griego.

Lucrecio Caro (Tito) (98–55 antes de nuestra era). –Poeta romano, famoso por su poema *De rerum natura* ("Sobre las cosas de la naturaleza"). en el que expone en forma poética la filosofía de Epicuro.

Luis XVI (1754–1793). –Rey de Francía de 1774 a 1793; reinando él estalló la Revolución francesa, que lo guillotínó así como a María Antonieta, su esposa.

Lutero, Martín (1483–1546). –Figura central del movimiento religioso alemán que se conoce por el nombre de "Reforma".

Lutero representa el campo protestante de la reforma burguesa moderada (de la burguesía de las ciudades, la baja nobleza y una parte de los príncipes). En la guerra de los campesinos alemanes se alió al campo católico contrarrevolucionario (al Poder central del Imperio, al poder eclesiástico y a una parte de los príncipes, a la nobleza rica y al patriciado de las ciudades) contra el campo revolucionario (los campesinos y los plebeyos de las ciudades), acaudillado por Tomás Münzer.

Luxemburgo, Rosa (1871–1919). –Natural de la Polonia rusa, abraza desde su más temprana juventud la causa del proletariado. En 1893. crea con algunos otros el partido socialdemócrata de Polonia y Lituania. En Alemania, adonde se traslada, figura a la cabeza de la oposición contra las teorías reformistas dentro del partido, brindando al proletariado revolucionario todo un arsenal de armas intelectuales, que fueron utilísimas. Aprovechando la experiencia de la revolución rusa de 1905, propaga en la socialdemocracia alemana, la huelga política de masas contra las tendencias, cada vez más extensas, e influyentes, del oportunismo. Lucha en la vanguardia contra el peligro de guerra y desde el 4 de agosto de 1914, contra la traición de la

socialdemocracia. Interviene activamente en la creación de la Liga espartaquista. Encarcelada por sus campañas de agitación, pasa tres años y medio en la cárcel. Después de la toma del poder por los bolcheviques, adopta una actitud crítica frente a ciertas manifestaciones de la dictadura proletaria, tales como la supresión del parlamento, la política agraria y de las nacionalidades y el terror; pero su actuación en la revolución alemana no hace más que confirmar la exactitud de la línea bolchevista. En noviembre de 1918, funda con Carlos Libknecht el periódico "Rote Fahne" ("Bandera Roja"). Interviene activamente en la creación del partido comunista alemán. Fue detenida y asesinada por la soldadesca reaccionaria con su camarada de luchas Carlos Liebknecht, el 14 de enero de 1919, al ser sofocado el alzamiento espartaquista, que había estallado prematuramente contra su voluntad. Su obra teórica más importante es "La acumulación del capital", en la que su teoría del imperialismo ha sido refutada por Lenin y los leninistas.

Macaulay, Tomás (1800–1859). –Historiador inglés, de ideología liberal.

MacCulloch, John Ramsay (1789–1864). –Economista inglés, "vulgarizador de la Economía ricardiana, y al mismo tiempo, el testimonio más lamentable de su descomposición". "Apologista de lo existente. Lo único que le aterra, hasta lo cómico,

es la tendencia del beneficio a descender, la situación de la clase obrera no le infunde la menor preocupación, como ninguna de las contradicciones de la Economía burguesa que pesan sobre los trabajadores". "Sus últimas obras sobre el dinero, los impuestos, etc., son simples alegatos en defensa del ministerio *whig* que ocupaba el Poder al escribirlas. Gracias a esto, consiguió escalar puestos bastante rentables". (Marx) .

MacGregor, John (1797–1857). –Estadístico e historiador escocés.

MacLaren, James. –Economista escocés.

MacLeod, Enrique (1821–1902). –Economista escocés.

Malthus, Tomás Roberto (1766–1834). –Curay economista inglés; "un hábil plagiario". Su verdadero mérito "consiste en hacer hincapié en la distribución desigual que media entre el capital y el trabajo asalariado". Pero lo hace "de

una parte, para demostrar la miseria de las clases trabajadoras como algo necesario...; y de otra parte, para convencer a los capitalistas de que es indispensable la existencia de un clero eclesiástico y burocrático bien cebado..."; aconseja al proletariado, como panacea contra la miseria capitalista, que limite la procreación.

Mandeville, Bernardo de (1670–1735). –Médico y satírico inglés. Se burla de la hipocresía, de la abstinencia y la moral burguesas. "Infinitamente más audaz y más honrado que todos los apologistas filisteos de la sociedad burguesa". (Marx).

Martineau, Harriet (1802–1876). –Escritora inglesa, propagandista de las doctrinas de Malthus y Bentham.

Marx, Eleanor (1856–1898). –Hija menor de Carlos Marx, casada con el socialista inglés y médico Eduardo Aveling. Tomó parte activa en el movimiento obrero inglés e internacional, e intervino en la organización del sindicato de obreros de gas de Londres y del movimiento femenino obrero londinense. Tradujo al inglés numerosas obras socialistas.

Massie, José (murió en 1784). –Estadístico y economista inglés.

Maurer, Jorge Luis V. (1790–1872). –Historiador del Derecho alemán. En sus investigaciones demuestra con todo detalle que la propiedad privada sobre el suelo es un producto de la historia. "Sus libros tienen una importancia extraordinaria".

(Marx). Marx y Engels subrayan ya desde el *Manifiesto Comunista* la importancia de las obras de este autor.

Mazzini, Giuseppe (1805–1872). –Revolucionario burgués italiano. Emigrado de Francia, fundó la sociedad conspirativa llamada "Joven Italia". Luchó por la independencia y la unidad de su país y por la república democrática, pero sin apoyarse en sus campañas en el movimiento obrero y campesino, sino solamente en la aristocracia liberal y en la burguesía ilustrada.

Mehring, Franz (1846–1929). –Uno de los representantes más eminentes del marxismo alemán. Crítico y publicista, colaborador asiduo de la prensa del

partido socialdemócrata. Su fuerte temperamento revolucionario le llevó a romper con Kautsky y con el "centro" marxista pocos años antes de estallar la guerra. Fue uno de los fundadores de la Liga Espartaquista y luchó, con Carlos Liebknecht y Rosa Luxemburgo, en la vanguardia de la campaña antiguerrera. En su copiosa labor de publicista se destacan su "Historia de la socialdemocracia" y su biografía de Carlos Marx (1918). Mehring dirigió la publicación de una serie de escritos de Marx y Engels.

Meitzen, Augusto (1822–1910). –Estadístico y economista, autor de obras de agricultura.

Melde1ssohn, Moses (1729–1786). –Filósofo y publicista alemán, amigo de Lessing y gran detractor del filósofo Spinoza.

Mercier de la Riviére, Pablo Pedro (1720–1794). –Economista francés, fisiócrata. De él dice Marx que tiene "una idea, de que, al menos en la industria, la plusvalía... tiene algo que ver con los obreros industriales".

Merivale, Hermann (1806–1874). –Estadista y economista inglés: teórico de la colonización.

Meyer, Rodolfo (1838–1899). –Editor de Rodbertus. Socialista feudal; adversario de Bismarck y conocido de Engels.

Mill, James (1773–1836). –Historiador, filósofo y economista inglés. "El primero que expuso en forma sistemática la teoría de Ricardo". Con sus tentativas por descartar las contradicciones de la teoría ricardiana, se enreda él mismo en contradicciones, y su intento de resolverlas señala al mismo tiempo el comienzo de la decadencia de la teoría representada dogmáticamente por él.

Mill, John Stuart (1806–1873). –Filósofo y economista inglés que representa en la Economía vulgar la tendencia conciliadora.

Mirabeau, Honorato (1749–1791). –Político francés de los tiempos de la Revolución. A pesar de su origen aristocrático, se pasó a la burguesía, convirtiéndose en caudillo de esta nueva clase social. Famoso orador. En los últimos tiempos, se dejó sobornar por la monarquía, quien, sin embargo,

desconfiaba de él. Defensor de una monarquía constitucional.

Mirabeau, Víctor R. de (1715–1789). –Economista francés. Fisiócrata. Propugnador del "patriarcalismo" y defensor del feudalismo. Para distinguirlo del político Mirabeau, hijo suyo, Marx Io Ilama *Mirabeau père.*

Moleschott, Jacobo (1822–1893). –Naturalista y médico alemán, materialista vulgar. (Véase Büchner, Luis).

Molinari, Gustavo (1819–1911). –Economista belga y periodista, trasladóse a París en 1843 donde expuso sus teorías de Economía Política basadas principalmente en la creación de numerosos medios de transportes económicos, bolsas de trabajo y otros medios para facilitar el desenvolvimiento de la Ley de la Oferta y la Demanda. Las ideas de Molinari fueron refutadas en su tiempo por los socialistas–marxistas.

Mommsen, Teodoro (1817–1903). –Historiador alemán, investigador de la antigüedad clásica.

Monteil, Amans Alexis (1769–1850). –Historiador francés; defensor de las ideas de la Gran Revolución.

Montesquieu, Carlos Luis (1689–1775). –Publicista francés; uno de los teóricos precursores del liberalismo europeo.

Defensor de la llamada "teoría cuantitativa" del dinero.

Moore, Samuel. –Juez inglés. Amigo de Marx y Engels; tradujo al inglés el tomo I de "El Capital".

Moro, Tomás (1478–1535). –Estadista y escritor inglés, autor del famoso libro titulado "Utopía". donde describe una sociedad libre, democrática y socialista sobre la base idealista de su imaginación. Fue canciller de Enrique VIII, el famoso

"Barba Azul", que lo decapitó.

Morton, John Chalmers (1821–1888). –Agrónomo inglés.

Most, Juan (1846–1906). –Socialdemócrata alemán, de oficio encuadernador. Más tarde, anarquista y director del periódico

"Preiheit" ("Libertad"), que se publicaba en Londres.

Müller, Adam (1779–1829). –Político y economista alemán. Romántico económico, "cuya agudeza consiste en ver las nubes de polvo encima del suelo y en presentar estas nubes polvorientas como algo importantísimo y misterioso". (Marx).

Murphy, John Nicolás. –Escritor inglés.

Murray, Hugh (1779–1846). –Geógrafo inglés.

Nasmyth, James (1808–1890). –Ingeniero inglés, inventor del martillo de vapor.

Newman, Samuel B. (1796–1842). –Economista norteamericano y profesor de elocuencia.

Newmarch, William (1820–1882). –Director de Banco y conocido economista inglés, estadístico; escribió dos volúmenes adicionales a la "Historia de los Precios", de Tooke. Partidario de Ricardo y librecambista ortodoxo.

Newnham, G. B. –Abogado inglés.

Niebuhr, Berthold George (1776–1831). –Historiador alemán y político burgués. Autor de una historia de los orígenes del Imperio romano, basada en fuentes directas.

North, Sir Dudley (1641–1691). –Economista inglés, sucesor de William Petty. Es uno de los más importantes comerciantes de su tiempo y su teoría refleja los intereses del capital industrial y comercial contra la propiedad inmueble. Es uno de los primeros que postulan el librecambio.

O1msted, Federico Law (1822–1903). –Agricultor práctico norteamericano. Viajó por Inglaterra y los Estados Unidos y describió en sus obras el estado de la agricultura en estos países.

Opayke, Jorge (1805–1880). –Economista norteamericano y banquero de Nueva York; alcalde de esta ciudad.

Orkney, Elisabeth Villier, Lady (1657–1733). –Amante del rey Guillermo de Orange.

Ortes, Giammaria (1713–1799). –Fraile veneciano. Uno de los economistas italianos más importantes. Adversario de los mercantilistas y precursor de la Economía clásica.

Overstone, Samuel Jones (1796–1883). –Banquero inglés, representante del "currency–principle", o "principio del curso", padre de la ley bancaria de 1844, basada en este criterio.

Owen, Roberto (1771–1858). –Socialista utópico inglés. Fabricante de profesión. Las experiencias prácticas recogidas en sus fábricas le llevaron al terreno de la teoría comunista. Rechazaba todo lo que fuese violencia. Para trazar su plan del mañana puso a contribución los conocimientos reales adquiridos en su práctica industrial. La sociedad oficial se apartó de él al abrazar la causa del comunismo. Sus intentos por fundar en Norteamérica colonias comunistas fracasaron. En vista de esto, "se entregó directamente a la clase obrera, en cuyo seno laboró todavía durante treinta años. Todos los movimientos

sociales y todos los procesos reales que en Inglaterra se promueven en interés de los obreros van asociados al nombre de Owen". (Engels).

Pagnini, Juan Francisco (1715–1789). –Economista italíano: autor de varias obras sobre los movimientos de los precios.

Palmerston, Lord (Enrique John Temple) (1784–1865). –Estadista inglés. Primer ministro durante la guerra de Crimea y defensor de una política exterior reaccionaria, favorable al zarismo; desenmascarado por Marx. "Los opresores podían estar siempre seguros de su ayuda (la de Palmerston); en cambio, para los oprimidos no reservaba más que un gran derroche de magnanimidad oratoria". (Marx).

Parry, Carlos Enrique (1779–1807). –Médico y escritor inglés, autor de un libro sobre la influencia de los aranceles trigueros en las distintas clases de la población campesina.

Pearson, Charles. Médico inglés.

Peé1, R. (1750–1830). –Fabricante inglés, padre del famoso estadista.

Peel, Sir Robert, hijo (1788–1850). –Estadista inglés, fiel a la política de los grandes intereses industriales; a él se debe la derogación de las leyes anticerealistas.

Pericles, (hacia 490–429 antes de nuestra era). –Caudillo de la democracia ateniense (griega) en la época de su máximo florecimiento económico y cultural. Suprimió los privilegios más importantes de la aristocracia, sustituyéndolos por una jerarquía puramente patrimonial de la clase dominante.

Perseo. –Personaje heroico de la Mitología griega, es decir, de las fábulas poéticas que algunos pueblos antiguos tenían por religión.

Petty, William (1623–1687). –Estadístico y economista inglés; uno de los precursores de la Economía Política "clásica".

Pindaro (522 hacia 443 antes de nuestra era). –Lírico griego.

Pinto, Isaac (1715–1787). –Rico judío holandés, consejero y financiero del Estado de Holanda. Autor de una serie de obras económicas.

Platón (hacia 428–348 antes de nuestra era). –Filósofo griego; ideólogo de la clase esclavista. Fundador del idealismo objetivo. Según su teoría, las cosas existen eterna e invariablemente fuera del tiempo y del espacio. En sus diálogos, apuntan elementos de dialéctica idealista. Políticamente, enemigo de la democracia. En su libro sobre el Estado ("De República") traza la utopía reaccionaria de un comunismo de consumo para la clase aristocrática gobernante de los

"guardianes" (es decir, los filósofos, los gobernantes y los soldados), a los

que los artesanos y campesinos deben someterse.

De su utopía se excluyen el comercio y el intercambio.

Plejanov, G. V. (1856–1918). –Fundador del marxismo ruso y uno de los mejores teóricos de la Segunda Internacional.

Durante la guerra, adoptó una actitud contrarrevolucionaria. Después de la revolución de Octubre, se pasó abiertamente al otro lado de la barricada.

Postlerhwayt, Malachy (hacia 1707–1767). –Economista inglés. Editor de un gran diccionario comercial y autor de numerosas obras sobre la política comercial británica.

Potter, Edmundo. –Fabricante inglés.

Price, Ricardo (1723–1791). –Teólogo liberal inglés; abogó por el movimiento norteamericano de independencia. Amigo de Franklin. Autor de obras sobre Hacienda pública.

Protágoras (hacia 481–411 antes de nuestra era). –Filósofo griego de la escuela sofísta; tomaba al hombre por eje de su doctrina ("el hombre es la medida de todas las cosas"). Fue acusado por declarar incierta la existencia de los dioses.

Proudhon, Pedro José (1809–1865). –Socialista francés pequeño burgués; uno de los fundadores teóricos del anarquismo.

Proudhon "esfuma las categorías económicas, convirtiéndolas en ideas eternas, para arribar nuevamente, dando este rodeo, a la Economía burguesa". "Como jamás supo lo que era la verdadera dialéctica científica, sólo ha conseguido ser un sofísta". (Marx). Las teorías de Proudhon, refutadas por Marx en su obra "Miseria de la Filosofía" (1847), tuvieron gran influencia en Francia durante mucho tiempo, y la conservan todavía los anarquistas.

Pusey, Philip (1799–1855). –Agrónomo inglés y diputado liberal.

Quesnay, Francisco (1694–1794). –Médico y economista francés: figura principal de la escuela de los "fisiócratas".

Quételet, Lambert A. (1796–1874). –Matemático belga, fundador de la moderna estadística social.

Raffles, Sir Tomás Stamford (1781–1826). –Funcionario colonial inglés, gobernador de Java.

Ramazzini, Sir Jorge (1633–1714). –Médico italiano; estudió principalmente las enfermedades de los obreros.

Ramsay, Sir Jorge (1800–1871). –Filósofo y economista inglés. Se coloca históricamente en el punto de vista de que la forma capitalista de la producción, y por tanto el capital, no son ninguna condición absoluta, sino una simple condición histórica fortuita de la producción. Sin embargo, este autor no llega en su análisis lo bastante allá para pasar a las consecuencias. (Marx).

Raudenstone, Piercy (alrededor de 1825). –Economista inglés; reconoce el carácter histórico del capital y demuestra que al reforzarse la productividad del trabajo aumenta el capital, es decir, la riqueza de otros.

Regnault, Elías (1801–1868). –Publicista e historiador francés. Ministro de Hacienda después de la revolución de 1848.

Reich, Eduardo (1836–1915). –Médico alemán y escritor popular sobre temas de ciencias naturales.

Ricardo, David (1772–1823). –Economista inglés, último gran representante de la Economía clásica. Ricardo arranca de la determinación del valor por el tiempo de trabajo y "obliga a la ciencia... a explicarse... hasta qué punto la ciencia que se limita a reflejar las formas con que se manifiesta el proceso, al final estas mismas manifestaciones corresponden a la base sobre que descansa la trabazón interna, la fisiología real de la ciencia burguesa... Tal es, por tanto, la gran significación histórica de Ricardo para la ciencia". Así se explica "que Ricardo descubra y proclame el antagonismo económico de las clases "tal como lo revela el antagonismo interno, descubriendo por tanto en la Economía las raíces de la lucha histórica y

de la evolución". (Marx). Sin embargo, Ricardo no comprendía el carácter histórico del régimen capitalista de producción, que creía eterno. Su obra principal, que Marx cita y utiliza constantemente, se titula "Principios de Economía política", publicada en 1817.

Richardson, Sir Benjamín Ward (1828–1896). –Higienista inglés.

Rodbertus–Jagetzow, Carlos (1805–1875). –Economista alemán. Socialista de cátedra. En su teoría de la renta del suelo se refleja su propia situación social de terrateniente. Rodbertus "atisba la diferencia que media entre la plusvalía y sus formas especiales..., pero no da en el blanco, porque lo que a él le preocupa desde el primer momento es explicar un determinado fenómeno, o sea la renta del suelo, y no descubrir la ley general". (Marx). En la teoría de la renta nacional, "Rodbertus repite sustancialmente la doctrina de Adam Smith, sin excluir su error fundamental consistente en desintegrar el valor en salario y plusvalía". (Lenin).

Rogers, James (1823–1890). –Economista liberal inglés; uno de los principales representantes de la llamada Escuela histórica. Teórico del partido librecambista.

Roscher, Guillermo (1817–1894). –Economista vulgar alemán; profesor de Economía.

Rossi, Pellegrino Luigi (1787–1848). –Economista vulgar italiano y político. "Lleno de pedantería y de charlatanería jactanciosa". (Marx).

Rouard de Card. Pío María. –Sacerdote católico.

Roux– Lavergne, Pedro (1802–1874). –Historiador y político francés, partidario del "neocatolicismo" de Buchez.

Rubens, Pedro Pablo (1577–1640). –Famoso pintor holandés.

Ruge, Arnoldo (1802–1880). –Publicista alemán neohegeliano, perseguido y encarcelado por demagogo. Editó, en unión de Marx, los "Anales franco–alemanes", de que sólo se publicó un número doble (1844). Marx se separó muy pronto de él.

Este revolucionarío pequeñoburgués acabó en las filas de los partidarios de Bismarck.

Rumford, conde de (Thompson, Sir Benjamín) (1753–1814). –Escritor inglés. Al terminar la guerra anglo–americana, entró al servicio del Estado bávaro, como ministro de la Guerra. Fundador de casas de beneficencia.

Russel, Lord John (1792–1878). –Estadista liberal inglés.

Sadler, Miguel Tomás (1780–1835). –Social–reformista inglés: miembro de la Cámara de los Comunes; adversario de Malthus y del librecambio.

Saint– Simon, Claudio Enrique, Conde de (1760–1825). –Socialista utópico francés. "Uno de los tres grandes utopistas (Saint–Simon, Fourier y Owen) que actuaron al servicio de los intereses del proletariado... Su genial golpe de vista hace que en sus obras se contenga ya, en germen, casi todas las ideas no estrictamente económicas del socialismo posterior".

(Engels).

Say, Juan Bautista (1767–1832). –Economista vulgar francés, gran defensor de los intereses de la burguesía contra el proletariado.

Scrope, Jorge P. (1797–1876). –Geólogo y economista inglés; librecambista, defensor de las leyes fabriles.

Schaper, Carlos (1813–1870). –Uno de los primeros comunistas proletarios. Caudillo de la "Liga de los Justicieros" y, más tarde, de la "Liga Comunista". "Era el modelo de aquellos revolucionarios de profesión que desempeñaron gran papel en la década del treinta... Siempre apreciaba sus errores después de cometerlos y los reconocía lealmente. Era todo un hombre, y prestó servicios inolvidables en la creación del movimiento obrero alemán". (Engels). Al extinguirse la Liga Comunista, capitaneó, en unión de Willich, la fracción "izquierdista" contra la mayoría de la dirección central, acaudillada por Marx y Engels. "Poco después del proceso contra los comunistas de Colonia, reconoció y confesó aquel extravío rnomentáneo".

(Marx).

Schorlemmer, Carlos (1834–1892). –Químico; amigo intimo de Marx y Engels en Londres; en su tiempo, una de las primeras autoridades del mundo en materia de química.

SchuIz, Guillermo (1797–1860). –Publicista alemán, demócrata radical; perseguido por la reacción, hubo de establecerse en Zurich como profesor.

Schulze– Delitzsch, H. (1808–1883). –Político y cooperativista alemán contra cuyas teorías polemizó Lassalle en una obra publicada en 1864.

SeacoaI. –Véase Dogberry.

Senior, Guillermo Nassua (1790–1864). –Economista inglés; "simple apologista de lo existente y, por tanto, economista vulgar, portavoz de los burgueses ilustrados". (Marx).

Shakespeare, William (1564–1616). –Poeta inglés y uno de los más grandes dramaturgos de la literatura universal. Uno de los autores favoritos de Marx.

Sidmouth, Enrique Addington (1757–1844). –Estadista reaccionario inglés.

Sieber, H. (1844–1888). –Economista ruso.

Simon, Sir John (1816–1904). –Conocido médico inglés. Siendo miembro del Consejo secreto de Estado, realizó una serie de investigaciones acerca del estado de la sanidad y la situación de la población obrera inglesa.

Sísifo. –Figura mitológica griega, condenada al tormento de subir por una pendiente una roca que, apenas moverla, rueda otra vez hacia abajo. "Trabajo de Sísifo" es sinónimo de trabajo duro y estéril.

Sismondi, Juan Carlos Leonardo (1773–1842). –Economista e historiador suizo. Crítico de la Economía clásica desde el punto de vista del romanticismo económico. "Se da cuenta, especialmente, de la contradicción fundamental que media entre el desarrollo limitado de las fuerzas productivas y el incremento de la riqueza formada, al mismo tiempo por mercancías y que debe, por tanto, ser traducida a dinero, y de otra parte, como base, la limitación de la masa de los productores a los medios de vida

indispensables". (Marx). "Se distingue en un todo de los clásicos en cuanto que señala las contradicciones del capitalismo. Este es uno de los lados, por el otro lado, no acierta, ni mucho menos (ni se lo propone tampoco) a llevar

adelante el análisis de los clásicos, limitándose por tanto a hacer una crítica sentimental del capitalismo, desde el punto de vista del pequeño burgués". (Lenin).

Skarbek, Federico (1828–1866). –Economista polaco.

Smith, Adam (1723–1790). –Economista y filósofo inglés. Es el autor que da a la Economía clásica su configuración definitiva. Marx le llama el economista del período de la manufactura. Sus teorías sobre la división del trabajo, el trabajo productivo y la plusvalía tuvieron gran importancia. Según su teoría, la verdadera riqueza de las naciones no es el dinero como afirmaban los mercantilistas, sino el trabajo útil, creador de valores de cambio. Para él, no es sólo el trabajo agrícola, como entendían los fisiócratas, sino también el trabajo industrial el que crea plusvalía. "Las contradicciones de A. Smith –

dice Marx– tienen gran interés, pues encierran problemas que si bien él no resuelve, pone por lo menos de manifiesto ya por el hecho de contradecirse".

Smith, Eduardo (1818–1874). –Médico y escritor inglés sobre cuestiones de medicina; asesoró al gobierno en la legislación de beneficencia.

Soetbeer, Adolfo (1814–1892). –Economista y estadístico alemán, especializado en el estudio de la cuestión monetaria.

Sófocles (195–106 antes de nuestra era). –Famoso poeta griego, autor de varias tragedias célebres; "Antígona" es una de ellas.

Sorge, F. A. (1 828–1906). –Comunista alemán: tomó parte activa en la sublevación de Baden en 1849. Emigró a los Estados Unidos, donde desempeñó un papel importante en el movimiento obrero alemán y norteamericano. Mantenía asidua correspondencia con Marx y Engels y defendía en las secciones norteamericanas la línea del Consejo general de Londres.

Secretario general de la Internacional (hasta 1874) al trasladarse a Nueva York, en 1872, el Consejo general.

Spinoza, Benedicto (1632–1677). –Filósofo holandés de origen judío.

Stafford, William (1554–1612). –Historiador inglés; cortesano.

Stein, Lorenzo von (1815–1890). –Historiador y economista alemán. Profesor universitario. “Stein (enhebra) atolondradamente en pétreas tricotomías, como unos cuantos trueques de categorías hegelianas, las materias más triviales”.

(Marx).

Steuart, James (1712–1780). –Economista inglés.

Stolberg, Cristian, Frafzu (1748–1821). –Poeta alemán.

Storch, Enrique (1766–1835). –Economista ruso, contradictor de Adam Smith.

Stroussberg, Bethel Henry (1823–1884). –Gran especulador financiero alemán, especializado en negocios ferroviarios.

Acabó dando en quiebra.

Struv e, P. B. (nac. 1870). –Publicista ruso. A fines del siglo pasado, socialista y representante destacado del “marxismo legal”. Ya en su primera obra “Observaciones críticas”, confiesa que no comparte todas las ideas de Marx. Bajo el manto de

una “revisión” crítica de Marx, suplanta las ideas revolucionarias del marxismo por la tesis de la cooperación de las clases, de la evolución pacífica hacia el socialismo, etc., etc. Al ser derrotada la revolución de 1905, asume la dirección del ala más derechista de los liberales y arriba por fin al campo del nacionalismo ultrarreaccionario. Después de la revolución de Octubre, toma las armas contra el Poder Soviético al servicio de los generales intervencionistas.

Sully, Maximilian de Béthune (1560–1641). –Estadista y economista francés.

Sutherland, Condesa de (1806–1868). –Una de las mayores terratenientes aristócratas de Inglaterra.

Sylock. –Personaje del drama de Shakespeare "El Mercader de Venecia", prototipo del usurero aferrado a la letra de la ley para la defensa de sus intereses aun a costa de la propia carne del prestatario.

Taylor, Sedley. –Escritor inglés especializado en cuestiones cooperativas.

Temple, Sir William Bart (1628–1699). –Estadista y escritor ingles.

Thompson, William (hacia 1785–1833). –Economista inglés, partidario de Owen; principal representante científico del comunismo owenista.

Thornton, Guillermo Tomás (1817–1880). –Economista inglés, partidario de John Stuart Mill.

Thünen, Juan Enrique von (1783–1850). –Economista alemán y terrateniente meclemburgués. Autor de la obra "El Estado Aislado".

Tito (40–81). –Emperador romano; reinó del 79 al 81.

Tooke, Tomás (1774–1858). –Economista inglés. Autor de la importante obra "Historia de los Precios desde 1792 a 1856".

Marx dice de él que era "el último economista inglés *of any value* (de algún valor)".

Torrens, Roberto (1780–1864). –Militar y economista inglés, librecambista.

Townsend, José (1739–1816).–Cura inglés; "ensalza la pobreza como condición necesaria de la riqueza". (Marx).

Tremenheere, Hugh Seymour (1804–1893). –Publicista inglés.

Tucidides (460–395 antes de nuestra era). –Historiador ateniense; es el más importante de los historiadores griegos.

Tucker, Josiah (1712–1799). –Economista inglés. Precursor de Adam Smith. Partidario de la teoría librecambista, abogaba por la desmembración de las colonias americanas de la metrópoli.

Tupper, Martín (1810–1889). –Escritor y poeta inglés, modelo de vulgaridad.

Turgot, Ana R, (1727–1781). –Estadista y economista francés; es fisiócrata y el discípulo más ilustre de esta escuela.

Ure, Andrew (1778–1857). –Crítico y sociólogo inglés.

Vanderlint, Jacobo (muere en 1740). –Economista inglés. Reclama una distribución más justa de la propiedad y pide que se eleve el nivel de las clases bajas y medias; defiende a los obreros.

Vauban, Sebastián (1633–1707). –Célebre ingeniero militar francés.

Vaucansón, Jacobo de (1709–1782). –Mecánico francés, inventor de una máquina de tejer y de autómatas muy célebres.

Verri, Pietro (1728–1797). –Economista italiano.

Vissering, Simón (1818–1888). –Economista holandés, de la escuela de Bastiat.

Vogt, Carlos (1817–1895). –Naturalista alemán, materialista vulgar. Demócrata pequeñoburgués y enemigo rabioso del comunísmo. Gran calumniador de Marx y de su actuación política. En su obra titulada “El Señor Vogt”, Marx le desenmascara como delator, agente a sueldo de Napoleón III.

Wade, John (1718–1775). –Publicista inglés.

Wagner, Adolfo (1835–1917). –Economista burgués alemán. Socialista de Cátedra y fundador del partido reaccionario cristiano–social; defensor de la política social y financiera de Bismarck.

Wakefield, Eduardo Gibbon (1796–1862). –Economista y político colonial inglés.

W *allace*, Roberto (1697–1771). –Cura inglés, autor de varios libros sobre el problema de la población.

Watson, John Fordes (1827–1892). –Médico escocés, autor de varias obras sobre la India.

Watts, John (1818–1887). –Socialista inglés, partidario de Roberto Owen.

Wayland, Francisco (1796–1865). –Profesor universitario norteamericano**,** autor de un manual de Economía.

Wellington, Duque de (1769–1852). –Célebre general inglés, de quien Engels decía que "todos sus actos eran actos modelo, pero ninguno magistra".

West, Sir Eduardo (1782–1828). –Economista inglés: uno de los primeros teóricos de la renta del suelo.

Weston, John. –Owenista y miembro del Consejo de la Primera Internacional, contra cuya política antisindical pronuncia Marx en 1865 su célebre conferencia publicada, con el titulo de "Salario, Precio y Ganancia".

Weydemeyer, José (1818–1866). –Socialista alemán, afiliado a la Liga Comunista; tomó parte activa en la revolución de 1848 y emigró a Norteamérica en 1851. Intervino en la redacción de varios periódicos revolucionarios norteamericanos y tomó parte en la guerra de secesión al frente de un regimiento. Intimo amigo de Marx y Engels.

Whitney, Eli (1765–1825). –Norteamericano: inventor de la máquina de desmotar el algodón.

Willich, August (1810–1878). –Oficial prusiano afiliado a la Liga Comunista. Uno de los dirigentes militares de la sublevación de Baden en 1849. Al extinguirse la Liga Comunista, capitaneó la fracción "izquierdista" en unión de Schapper. Engels dice de él que era "comunista intuitivo". Más tarde emigró a los Estados Unidos y tomó parte activa en la guerra norteamericana de secesión. –demostrando que era algo más que un fantasioso." (Marx).

Wilks, Mak (hacia 1760–1831). –Oficial y diplomático inglés; ocupó altos

puestos militares en la India.

Wilson, James (1805–1860). –Economista inglés, librecambista, fundador de la revista titulada *Economist*.

Wirth, Max (1822–1900). –Economista vulgar alemán; defensor moderado del sistema arancelario.

Witt, Johann de (1625–1672). –Estadista holandés. Líder de la burguesía de los Países Bajos.

Wittib Hurtig. –Véase Falstaff.

Wright, Tomás (1711–1786). –Naturalista inglés.

Yarranton, Andrés (1616 hacia 1648). –Técnico inglés y astrónomo del período manufacturero.

Young, Arturo (1741–1820). –Escritor y estadístico inglés.

El Capital

tomo II

Karl Marx

INDICE GENERAL

Tomo Segundo

Prólogos

LIBRO SEGUNDO

EL PROCESO DE CIRCULACION DEL CAPITAL

Sección Primera

LA METAMORFOSIS DEL CAPITAL Y SU CICLO

I.

EL CICLO DEL CAPITAL-DINERO

1. Primera Fase: D-M

2. Segunda Fase: Función del capital productivo

3. tercera fase: M´ – D´

4. El ciclo, visto en su conjunto

I.

EL CICLO DEL CAPITAL PRODUCTIVO

II.

reproducción simple

III.

Acumulación y reproducción en escala ampliada

IV.

Acumulación de dinero

V.

Fondo de reserva

I.

EL CICLO DEL CAPITAL MERCANCÍA

II.

LAS TRES FÓRMULAS DEL PROCESO CÍCLICO

III.

EL TIEMPO DE CIRCULACIÓN

IV.

LOS GASTOS DE CIRCULACIÓN

1. Gastos netos de circulación

a) Tiempo de compra y de venta

b) Contabilidad

c) Dinero

1. Gastos de conservación

a) El almacenamiento en general

b) El verdadero almacenamiento de mercancías

1. Gastos de transporte

Sección Segunda

LA ROTACION DEL CAPITAL

I.

TIEMPO DE ROTACIÓN Y NÚMERO DE ROTACIÓN

II.

CAPITAL FIJO Y CAPITAL CIRCULANTE

III.

Diferencias de forma

IV.

Partes integrantes, reposición, reparación, acumulación del capital fijo.

I.

LA ROTACIÓN GLOBAL DEL CAPITAL DESEMBOLSADO, CICLOS DE

ROTACIÓN.

II.

TEORÍAS SOBRE EL CAPITAL FIJO Y EL CAPITAL CIRCULANTE. LOS

FISIÓCRATAS Y ADAM SMITH

III.

TEORÍAS SOBRE EL CAPITAL FIJO Y EL CAPITAL CIRCULANTE.

RICARDO

IV.

EL PERÍODO DE TRABAJO

V.

EL TIEMPO DE PRODUCCIÓN

VI.

EL TIEMPO DE CIRCULACIÓN

VII.

CÓMO INFLUYE EL TIEMPO DE ROTACIÓN DE LA MAGNITUD DEL CAPITAL

DESEMBOLSADO.

VIII.

Período de trabajo igual a período de circulación

IX.

Período de trabajo mayor que el período de circulación

X.

Período de trabajo menor que el período de circulación

XI.

Resultados

XII.

Cómo influyen los cambios de precios

I.

LA ROTACIÓN DEL CAPITAL VARIABLE

II.

La cuota anual de plusvalía

III.

La rotación de un solo capital variable

IV.

La rotación del capital variable, socialmente considerada.

I.

LA CIRCULACIÓN DE LA PLUSVALÍA

II.

Reproducción simple

III.

Acumulación y reproducción ampliada

Sección Tercera

LA REPRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN CONJUNTO

I.

INTRODUCCIÓN

II.

Objeto de la investigación

III.

Papel del capital dinero.

I.

ESTUDIOS ANTERIORES SOBRE EL TEMA

II.

Los Fisiócratas

III.

Adam Smith

1) Puntos de vista generales de Adam Smith

2) Como descompone A. Smith el valor de cambio en v + p

3) El capital constante

4) El capital y la renta en A. Smith

5) resumen

I.

Autores posteriores

II.

REPRODUCCIÓN SIMPLE

III.

Planteamiento del problema

IV.

Los dos sectores de la producción social

V.

La circulación entre los dos sectores I (v + p) X Iic

VI.

El cambio dentro del sector II. Medios de vida necesarios y artículos de lujo

VII.

Cómo media en los cambios la circulación de dinero

VIII.

El capital constante del sector I

IX.

El capital variable y la plusvalía en ambos sectores

X.

El capital constante en ambos sectores

XI.

Ojeada retrospectiva a Adam Smith, Storch y Ramsay

XII.

Capital y renta: capital variable y salarios

XIII.

Reposición del capital fijo

1) Reposición de la parte del valor de desgaste en forma de

dinero

2) Reposición del capital fijo en especie

3) Resultados

I.

La reproducción del capital-dinero

II.

La teoría de la reproducción de Destutt de Tracy

III.

LA ACUMULACION Y LA REPRODUCCION EN ESCALA AMPLIADA

IV.

La acumulación en el sector I

a) Atesoramiento

b) El capital constante adicional

c) El capital variable adicional

I.

La acumulación en el sector II

II.

Exposición esquemática de la acumulación

a) Primer ejemplo

b) Segundo ejemplo

c) Cambio de IIc con acumulación

I.

Notas complementarias

APENDICES

Siete artículos de Federico Engels sobre el tomo primero de "El Capital"

V.I. Lenin. La Teoría de la Renta

V.I. Lenin. Sobre la caracterización del romanticismo económico

V.I. Lenin. La crisis

V.I. Lenin. Observación sobre el problema de la teoría de los mercados

V.I. Lenin. Insistiendo sobre el problema de la teoría de la realización

V.I. Lenin. Fragmento de la obra "El desarrollo del capitalismo en Rusia"

Notas explicativas

Indice Alfabético de nombres citados

Prólogo

No era empresa fácil preparar para la imprenta el segundo libro de *El Capital*, consiguiendo, de una parte, que apareciese como una obra coherente y lo más acabada

posible y, de otra, como obra exclusiva del autor y no del encargado de editarla. El gran número de versiones manuscritas existentes, fragmentarías la mayoría de ellas, acumulaba nuevas dificultades. Solamente una, a lo sumo (el manuscrito IV), ofrecía, hasta donde alcanzaba, una redacción lista para ser entregada a la imprenta; pero la mayor parte de ella había quedado

anticuada, en cambio, por refundiciones de una época posterior. La gran masa de los materiales, aun cuando elaborada y acabada en cuanto al fondo, no lo estaba con respecto a la forma; aparecía redactada en ese lenguaje en que Marx solía componer sus notas: en un estilo descuidado, familiar, salpicado de expresiones y giros de crudo humorismo, de términos técnicos ingleses y franceses, y a ratos con frases y hasta con páginas enteras en inglés: eran las ideas del autor estampadas sobre el papel, en la forma en que se iban desarrollando en su cabeza. Junto a partes expuestas en todo detalle, otras, no menos importantes, apenas esbozadas: el material de hechos que había de documentar las afirmaciones, reunido, pero apenas ordenado, y mucho menos elaborado; muchas veces, al final de un capítulo, en la impaciencia por pasar al siguiente, un par de frases nada más, simplemente esbozadas, como jalón del desarrollo truncado del pensamiento; por último, la consabida letra, que a veces ni el propio autor era capaz de descifrar.

Yo me he limitado a reproducir lo más textualmente posible los manuscritos,

variando el estilo tan sólo en aquellos casos en que estaba seguro de que el propio Marx lo habría hecho, e interpolando frases explicativas de nexo y de transición exclusivamente en los casos en que ello era de todo punto necesario y en que, además. el sentido estaba perfectamente claro. Las frases cuya interpretación sólo ofrecía una duda muy remota, he preferido reproducirlas al pie de la letra. Las refundiciones e interpolaciones introducidas por mí no llegarán, en total, a más de diez páginas impresas, y tienen siempre un carácter puramente formal.

La mera enumeración de los materiales manuscritos legados por Marx para el libro

II demuestra con qué tremendo rigor con que severa actitud crítica para consigo mismo se esforzaba aquel hombre en ahondar hasta la última perfección sus grandes descubrimientos económicos, antes de darlos a la publicidad; esta actitud crítica para consigo mismo rara vez le permitía adaptar la exposición, por su contenido y su forma, a su horizonte visual, que los nuevos estudios iban ampliando constantemente. Veamos ahora cuáles son estos materiales:

En primer lugar, un manuscrito titulado "Contribución a la crítica de la

economía política", 1,472 cuartillas en cuarto en 23 cuadernos, escrito de agosto de 1861 a junio de 1863. Es la continuación del primer cuaderno del mismo título publicado en Berlín en

1859. Trata hasta agotarlos, en las cuartillas 1–220 (cuadernos I–V) y luego en las páginas 1,159–1,472 (cuadernos XIX–XXIII); los temas de la conversión del dinero en capital que se investigan en el libro I de la obra y es la primera versión con que contamos acerca de estos temas. Las páginas 973–1,158 (cuadernos XVI–XVIII) se ocupan del capital y la

ganancia, de la cuota de ganancia, del capital comercial y del capital–dinero; es decir, de temas que luego habrán de desarrollarse en el manuscrito del libro III. En cambio, los temas tratados en el libro II. al igual que muchos de los que se tratarán más tarde en el libro III, no aparecen todavía agrupados de un modo especial. Estos temas son tratados de

pasada, sobre todo en la sección que forma el cuerpo principal del manuscrito: páginas 220–972 (cuadernos VI–XV): "Teorías sobre la plusvalía." En esta sección se contiene una historia crítica detallada de lo que constituye el punto cardinal de la economía política: la teoría de la plusvalía, y junto a ella desarrolla el autor, polemizando con sus antecesores, la mayoría de los puntos que más tarde habrán de investigarse, de un modo especial y en su concatenación lógica. en los manuscritos de los libros II y III. Es mi propósito editar como libro IV de *El Capital* la parte critica de este manuscrito, después de eliminar de él los numerosos pasajes incluidos ya en los libros II y III. Este manuscrito es algo

verdaderamente precioso, pero inutilizable para la presente edición del libro II.

Viene luego, por su fecha el manuscrito del libro III, escrito, por lo menos en su

mayor parte, en 1864 y 1865. Hasta que no hubo terminado, en lo esencial, este manuscrito, Marx no acometió la redacción del libro I. del volumen primero de la obra, publicado en 1867. Este manuscrito del libro III es el que me ocupo en la actualidad de preparar para la imprenta.

Del período siguiente –el posterior a la publicación del libro I–, tenemos, para el

libro II, una colección de cuatro manuscritos en folio, señalados por el propio Marx con los números 1 al IV. El manuscrito 1 (150 páginas), que data probablemente de 1865 ó 67, es la primera redacción independiente, aunque más o menos fragmentaria, del libro II, en su orden actual. Tampoco de este manuscrito era posible utilizar nada. El manuscrito III está formado, en parte por un conjunto de citas y referencias a los cuadernos de extractos de Marx –la mayoría de ellas relativas a la primera sección del libro II– y en parte por el estudio de algunos puntos concretos y principalmente por la critica de las tesis de A. Smith sobre el capital fijo y el capital circulante y sobre la fuente de la ganancia; figura en él, además, un estudio de la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, que pertenece al libro III. Las referencias han suministrado pocos hallazgos nuevos, y las versiones, tanto las del libro II como las del III, habían quedado ya superadas por

redacciones posteriores, razón por la cual hubieron de dejarse a un lado, en su mayoría. El manuscrito IV es una elaboración, lista para ser entregada a la imprenta, de la sección primera y de los primeros capítulos de la sección segunda del libro II, y lo hemos utilizado también cuando le ha llegado el turno. Aunque se comprobó que había sido redactado antes que el manuscrito II, se le podía utilizar con ventaja para la parte correspondiente de dicho libro, por ser más acabado de forma; bastaba con incorporarle algunas adiciones del

manuscrito II. Este último manuscrito es la única versión más o menos acabada del libro II y data del 1870. Las notas para la redacción final, a que enseguida nos referimos, dicen expresamente: "Debe tomarse como base la segunda versión."

Después de 1870, sobrevino una nueva pausa, debida principalmente a

enfermedades. Como de costumbre, Marx ocupó este tiempo en estudios: agronomía, el

régimen rural norteamericano y principalmente ruso, el mercado de dinero y el sistema bancario, y por último las ciencias naturales, la geología y la

fisiología, y sobre todo ciertos trabajos matemáticos emprendidos por cuenta propia, forman el contenido de los

numerosos cuadernos de extractos de esta época. A comienzos de 1877, Marx sintióse ya lo suficientemente repuesto para acometer de nuevo su trabajo más importante. Algunas

referencias y notas de los cuatro manuscritos ya mencionados como base para una

refundición del libro II, cuyo comienzo se contiene en el manuscrito V (56 páginas en folio), datan de fines de marzo de 1877. Este manuscrito contiene los primeros cuatro capítulos y aparece todavía poco desarrollado; algunos puntos esenciales se tratan en notas al pie del texto; la materia está reunida más bien que ordenada, pero es la última exposición completa de esta parte, la más importante de la sección primera. Un primer intento de sacar de aquí una redacción apta para ser entregada a la imprenta lo tenemos en el manuscrito VI (*posterior* a octubre de 1877 y anterior a julio del 78); solamente 17 páginas en cuarto, que abarcan la mayor parte del primer capítulo, y un segundo ensayo –el último– en el

manuscrito VII, "2 de julio de l878", 7 páginas en folio solamente.

Por aquel entonces, Marx parecía haberse dado ya cuenta de que no alcanzaría a

elaborar de un modo capaz de satisfacerle plenamente los libros II y III, si no se operaba un cambio completo en su estado de salud. En efecto, los manuscritos V a VII presentan con harta frecuencia las huellas de una lucha violenta contra las enfermedades que le

atenazaban. El fragmento más difícil de la sección primera aparece redactado de nuevo en el manuscrito V; el resto de la sección primera y toda la sección segunda (con excepción del capitulo XVII) no presentaban grandes dificultades teóricas: en cambio, el autor consideraba la sección tercera, la reproducción y circulación del capital social,

apremiantemente necesitada de una nueva elaboración. En efecto, en el

manuscrito II se estudiaba la reproducción, primero sin tener en cuenta la circulación en dinero que le sirve de vehículo y luego tomando ésta en consideración. Era necesario eliminar esto y, en general, reelaborar toda la sección de modo que se ajustase al horizonte visual ampliado del autor. De este modo, surgió el manuscrito VIII, un cuaderno de 70 páginas en cuarto

solamente; pero basta confrontar la sección III, en el texto impreso, después de dejar a un lado los fragmentos interpolados del manuscrito II, para darse cuenta de todo lo que Marx fue capaz de condensar en tan poco espacio.

Tampoco este manuscrito es más que un estudio previo del tema, con la finalidad

primordial de fijar y desarrollar los nuevos puntos de vista logrados en relación con el manuscrito II y omitiendo los puntos acerca de los cuales no había nada nuevo que decir.

También aquí se incorpora y amplía un fragmento esencial correspondiente al capítulo XVII de la sección segunda y que, en cierto modo, entra ya en la sección tercera. La ilación lógica se interrumpe con frecuencia y la exposición aparece a ratos llena de lagunas y es, sobre todo al final, absolutamente fragmentaria. Pero lo que Marx se propuso decir aparece dicho, de un modo o de otro.

Tales son los materiales con que contamos para la composición del libro II y de los

cuales, según una frase de Marx a su hija Eleanor poco antes de morir, yo debía "sacar algo". He asumido este encargo dentro de los límites más estrictos; siempre que ello me ha sido posible, he limitado mi intervención simplemente a elegir entre las diversas

redacciones. Para esto, he seguido siempre la norma de tomar como base la última

redacción existente, cotejándola con las anteriores. Sólo la sección primera y la tercera –

sobre todo ésta– opusieron verdaderas dificultades, es decir, dificultades no meramente técnicas, a la aplicación de este criterio. He procurado resolverlas, ateniéndome

exclusivamente al espíritu del autor.

He traducido la mayoría de las citas que figuran en el texto, cuando se trata de

documentación de hechos o en aquellos casos en que, como sucede tratándose de pasajes de A. Smith, el original se halla al alcance de todo el que quiera molestarse en investigar la cosa a fondo. Solamente en el capítulo X hube de renunciar a ello, ya que aquí el autor critica directamente el texto inglés. Las referencias al libro I tornan como base la paginación de la segunda edición, la última publicada en vida de Marx.

Para el libro III, sólo he contado –aparte de la primera versión contenida en el

manuscrito titulado "Contribución, etc.", de los fragmentos ya mencionados que figuran en el manuscrito III y de algunas notas breves que de vez en cuando se insertan en los

cuadernos de extractos– con los siguientes materiales: el citado manuscrito en folio de 1864–65, elaborado en el mismo grado de perfección aproximadamente que el manuscrito II del libro II, y finalmente un cuaderno del año 1875: la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, desarrollada matemáticamente (en ecuaciones). La preparación de este libro para la imprenta avanza rápidamente. En la medida en que puedo emitir ya un juicio, creo que, sí se exceptúan algunas secciones, ciertamente muy importantes, sólo habré de tropezar, para dar cima a la obra, con dificultades de carácter técnico.

Creemos que es éste el lugar indicado para rebatir una acusación que se ha

formulado contra Marx; acusación que al principio sólo se apuntaba en voz baja y por contadas personas, y que hoy, después de muerto Marx, los socialistas de cátedra y de Estado y sus seguidores hacen circular por ahí como un hecho establecido: la acusación de que Marx se limitó a plagiar a

Rodbertus. Acerca de esto ya he tenido ocasión de decir en otro lugar1 lo que más urgía decir, pero es ahora cuando podré aportar las pruebas

documentales decisivas.

Esta acusación a que nos referimos aparece formulada por vez primera, que yo sepa,

por R. Meyer, *Emanzipationshampf des vierten Standes*, p. 43: "De estas publicaciones (es decir, de !as publicaciones de Rodbertus, que se remontan a la segunda mitad de la década del treinta) ha tomado Marx, *como puede probarse*, la mayor parte de su crítica." Mientras no se me presenten otras pruebas, tengo que suponer que toda la "fuerza probatoria" de esta afirmación consiste en que así se lo ha asegurado Rodbertus al señor Meyer. En 1879

aparece en escena el propio Rodbertus y escribe a J. Zeller (*Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*, Tubinga, 1879, p. 219), refiriéndose a su obra *Zur Erkenntnis urserer staatswirtschaftlichen Zustände* (1842), en los términos siguientes: "Se dará usted cuenta de que ella (la argumentación desarrollada allí) ha sido utilizada ya... muy bonitamente por Marx, naturalmente sin citarme." Su editor póstumo, T. Kozak, repite, sin pararse en averiguaciones, esta cháchara de Rodbertus (*Das Kapital*, por Rodbertus, Berlín, 1884.

Introducción, p. XV). Finalmente, en las *Briefe und sozialpolitische Aufsätze* del Dr.

Rodbertus–Jagetzow, editados por R. Meyer en 1881, Rodbertus dice, sin andar con rodeos:

"Hoy, me veo *saqueado* por Schäffle y Marx, sin que ni siquiera me mencionen" (carta núm. 60, p. 134). Y en otro pasaje, la pretensión de Rodbertus cobra contornos aún más rotundos: "En mí tercera carta social, he puesto de manifiesto, *sustancialmente lo mismo*

que Marx, sólo que de un modo mucho más breve y más claro, de dónde *nace* la *plusvalía* del capitalista" (carta núm. 48, p. 111).

Marx no se enteró jamás de estas acusaciones de plagio que se le hacían. En su

ejemplar del libro *Der Emanzipationskampf* sólo estaban cortadas por la plegadera las páginas referentes a la Internacional; el resto de la obra hube de abrirlo yo mismo después de su muerte. La revista de Tubinga, ni siquiera llegó a verla. *Las Briefe*, etc., a R. Meyer las ignoraba igualmente, y cuando yo paré la atención en el pasaje relativo al "saqueo" fue ya en el año 1884 y gracias al propio señor Dr. Meyer. En cambio, Marx conocía la carta núm. 48, porque el señor Meyer había tenido la gentileza de regalarle el original a su hija menor. Marx, a cuyos oídos habían llegado, indudablemente, algunos rumores misteriosos acerca de la pretendida fuente secreta de su crítica, es decir, de Rodbertus, me la enseñó diciéndome que, por fin, esta carta le brindaba un testimonio auténtico acerca de las pretensiones de Rodbertus; que si no pretendía más, esto a él, a Marx, no le preocupaba gran cosa, y que no había tampoco inconveniente en dejarle a Rodbertus la satisfacción de pensar que su exposición era la más breve y la más clara. En realidad, Marx entendía que con esta carta de Rodbertus quedaba liquidado el asunto.

Y tenía perfecta razón para entenderlo así; tanto más cuanto que, según me consta

positivamente, Marx ignoró toda la obra literaria de Rodbertus hasta el año 1859

aproximadamente, en que su propia crítica de la economía política estaba ya perfilada, no sólo en líneas generales, sino incluso en cuanto a sus más importantes pormenores. Marx comenzó sus estudios económicos en París, en 1843, por los grandes ingleses; de los

alemanes, sólo conocía a Rau y a List, y con ellos tenía de sobra. Ni Marx ni yo supimos una palabra de la existencia de Rodbertus hasta que en 1848 nos vimos en la necesidad de criticar, en la *Neue Rheinische Zeitung*, sus discursos como diputado renano y sus actos como ministro. Tan ignorantes estábamos de su persona, que hubimos de preguntar a los diputados renanos quién era aquel señor Rodbertus que aparecía convertido en ministro de la noche a la mañana. Pero tampoco ellos supieron revelarnos nada de sus trabajos

económicos. En cambio, la *Misére de la Philosophie*, 1847, y las conferencias sobre *Trabajo asalariado y capital* pronunciadas en Bruselas en 1847 y publicadas en 1849 en los números 264–69 de la *Neue Rheinische Zeitung*, demuestran que Marx sabía ya

perfectamente, por aquel entonces, sin necesidad de la ayuda de Rodbertus, no sólo de dónde proviene, sino también *cómo* "nace la plusvalía del capitalista". Fue allá por el año 1859 cuando Marx se enteró, por Lassalle, de que existía también un Rodbertus economista y cuando descubrió en el Museo Británico su "Tercera carta social".

Tales son los hechos. Veamos ahora qué hay de cierto en lo tocante a las ideas que

Marx, según se dice, ha "saqueado" a Rodbertus. "En mi tercera carta social – dice Rodbertus–, he puesto de manifiesto sustancialmente lo mismo que Marx, sólo que de un modo más breve y más claro, de dónde nace la plusvalía del capitalista." El punto cardinal es, por tanto, la teoría de la plusvalía; y, en realidad, nadie seria capaz de decir qué otra cosa podría Rodbertus reivindicar de Marx como propiedad suya. Rodbertus se hace

aparecer, pues, aquí como el verdadero autor de la teoría de la plusvalía, pretendiendo que Marx se la ha saqueado.

Pues bien; ¿qué nos dice la tercera carta social [p. 87] respecto al nacimiento de la plusvalía? Nos dice, sencillamente, que la "renta", término en el que el autor sintetiza la

renta del suelo y la ganancia no nace de un "recargo de valor" sobre el valor de la mercancía, sino "como consecuencia de una deducción de valor que se le impone al salario; en otros términos, porque el salario sólo representa una parte del valor del producto del trabajo" y porque allí donde la productividad del trabajo es suficiente, "no necesita ser igual al valor natural de cambio de su producto, con objeto de que quede un remanente para la reposición del capital (!) y para la renta". Sin que se nos diga qué "valor natural de cambio"

del producto es ése en el que no queda ningún remanente para la "reposición del capital", es decir, para la reposición de las materias primas y del desgaste

de las herramientas.

Afortunadamente, tenemos la posibilidad de comprobar la impresión que este

sensacional descubrimiento de Rodbertus causó a Marx. En el cuaderno X, pp. 445 ss., del manuscrito titulado "Contribución a la crítica, etc.", nos encontramos con una "digresión"

titulada "El señor Rodbertus. Una nueva teoría de la renta del suelo". Es el único punto de vista desde el cual se examina aquí la tercera carta social. Marx liquida la teoría rodbertiana de la plusvalía en general con esta observación irónica: "El señor Rodbertus empieza investigando el aspecto que presenta un país en que la posesión de la tierra y la del capital no se hallan separadas, para llegar luego al resultado *importante* de que la renta (por la cual entiende toda la plusvalía) equivale simplemente al trabajo no retribuido o a la cantidad de productos en que toma cuerpo."

Ahora bien, la humanidad capitalista se ha pasado varios siglos produciendo

plusvalía y, poco a poco ha ido formándose, además, una idea acerca del nacimiento de ésta. La primera noción fue la que brotó de la práctica mercantil inmediata: la de que la plusvalía nacía de un recargo sobre el valor del producto. Esta idea predominaba entre los mercantilistas, pero ya James Steuart se dio cuenta de que, sí fuese así, lo que unos ganaban tenían necesariamente que perderlo otros. A pesar de eso, esta idea siguió apuntando todavía durante mucho tiempo, sobre todo entre los socialistas; fue A. Smith quien la desplazó de la ciencia clásica.

En su *Riqueza de las Naciones*, libro 1, cap. VI, se dice: "Tan pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran

regularmente emplearlo en dar trabajo a gentes laboriosas, suministrándoles materiales y alimentos, para sacar *provecho* de la venta de su producto o *del valor* que el trabajador *añade a los materiales*." Este "se resuelve en *dos partes*; una de ellas paga el *salario* de los obreros, y la otra las *ganancias del empresario*, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta." Y un poco más adelante: "Desde el momento en que las tierras de un país se

convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron, y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo..." El obrero "ha *de pagar* al terrateniente *una parte* de lo que su trabajo produce o recolecta. Esta porción, o lo que es lo mismo, el precio de ella, constituye la *renta de la tierra*".

En el citado manuscrito "Contribución a la critica, etc.", p. 253;. Marx comenta así este pasaje: "Para A. Smith, la plusvalía, es decir, el trabajo sobrante, el remanente de trabajo invertido y materializado en la mercancía después de cubrir el trabajo retribuido, cuyo equivalente es el salario, constituye por tanto la *categoría general* de que la ganancia propiamente dicha y la renta del suelo no son más que modalidades."

Más adelante, libro 1, cap. VIII, dice también A. Smith:

"Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. Su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra. Rara vez ocurre que la persona que cultiva la tierra disponga de lo necesario para mantenerse hasta la recolección. La subsistencia que se le adelanta procede generalmente del capital de un amo, el granjero que lo emplea, y que no tendría interés en ocuparlo sino participando en el producto del trabajador... este beneficio viene a ser la segunda deducción que se hace del producto del trabajo empleado en la tierra. El producto de cualquier otro trabajo está casi siempre sujeto a la misma deducción de un beneficio. En todas las artes y manufacturas, la mayor parte de los operarios necesitan de un patrón que les adelante los materiales de su obra, los salarios y el sustento hasta que la obra se termina. El patrón participa en el producto del trabajo de sus operarios, o en el valor que el trabajo incorpora a los materiales, y en esta participación consiste su beneficio."

Glosa de Marx (manuscrito p. 256): "En este pasaje, A. Smith presenta lisa y

llanamente la renta del suelo y la ganancia del capital como simples deducciones hechas sobre el producto del obrero o sobre el valor de su producto, e iguales a la cantidad de trabajo añadida por él a las materias primas. Pero esta deducción sólo puede consistir, como el propio A. Smith

pone en claro con anterioridad, en la parte del trabajo que el obrero añade a las materias primas después de cubrir la cantidad de trabajo que su salario se limita a resarcir o arroja un equivalente de éste; dicho en otros términos, no puede consistir más que en plusvalía, en trabajo no retribuido."

Como vemos, ya A. Smith sabía "de dónde nace la plusvalía del capitalista" y, además, la del terrateniente; Marx lo reconoce sinceramente ya en 1861, mientras

Rodbertus y todo el tropel de sus admiradores, que brotan como las setas bajo la lluvia caliente de estío del socialismo de Estado, parecen haberlo olvidado en absoluto.

"Sin embargo –prosigue Marx–, A. Smith no diferencia la plusvalía de por sí, como categoría propia, de las formas específicas bajo las que se presenta como ganancia y renta del suelo. De aquí todos los errores y los defectos de que adolece su investigación, y más aún la de Ricardo." Frase ésta que podría ser aplicada literalmente a Rodbertus. Su "renta"

es, sencillamente, la suma de la renta del suelo + la ganancia; de la renta del suelo se forma una teoría totalmente falsa, y la ganancia la toma, sin molestarse en lo más mínimo, tal y como la encuentra en sus predecesores. En cambio, la plusvalía de Marx es la *forma general* de la suma de valor que se apropian sin equivalencia los poseedores de los medios de producción, suma que se descompone en las formas específicas, *transformadas*, de ganancia y renta del suelo, con arreglo a leyes muy peculiares, que Marx fue el primero en descubrir. Estas leyes se desarrollan en el libro III, donde se verá por vez primera cuántos eslabones son necesarios para llegar de la comprensión de la plusvalía en general a la de su transformación en ganancia y renta del suelo, es decir, a la comprensión de las leyes que rigen el reparto de la plusvalía en el seno de la clase capitalista.

Ricardo va ya bastante más allá que A. Smith. Basa su concepción de la plusvalía

en una nueva teoría del valor, que aunque aparecía ya como un conato en A. Smith se

perdía nuevamente entre los desenvolvimientos de este autor y que habría de constituir, el punto de partida de toda la ciencia económica posterior. De la determinación del valor de la mercancía por la cantidad de trabajo materializado en ella, deriva Ricardo la distribución

entre obrero y capitalista de la cantidad de valor añadida a las matearías primas por el trabajo, su división en salario y ganancia (es decir, aquí, plusvalía). Demuestra que el valor de las mercancías es siempre el mismo, por mucho que cambie la proporción entre estas dos partes; ley a la que sólo admite excepciones aisladas. Establece, incluso, algunas leyes fundamentales acerca de la proporción inversa entre el salario y la plusvalía (concebida bajo la forma de ganancia), aunque en una formulación demasiado general (Marx, *El Capital*, I, cap. XV, I) [435–438], y demuestra la renta del suelo como un remanente que en determinadas circunstancias se desprende de la ganancia. Rodbertus no se remonta por encima de Ricardo en ninguno de estos dos puntos. Las contradicciones internas de la teoría de Ricardo, que condujeron al fracaso a su escuela, pasaron completamente

inadvertidas para Rodbertus o sólo sirvieron para inducirle (*Zur Erkenntniss*, etc., p. 130), a reivindicaciones utópicas, y no a soluciones económicas.

Pero la teoría ricardiana del valor y de la plusvalía no necesité esperar a que

apareciese la obra *Zur Erkenntniss*, etc., de Rodbertus para ser utilizada en un sentido socialista. En la p. 495 del primer tomo de *El Capital* encontramos citado el estudio "The possessors of surplus produce or capital", tomado de una obra titulada *The Source and Remedy of the National Difficulties. A letter to Lord John Rusell*, Londres, 1821. En esta obra, hacia cuya importancia hubiera debido llamar la atención, por si sola, la expresión de

" *surplus produce or capital*" y que es un folleto de 40 páginas, arrancado por Marx al olvido, se dice:

"Cualquiera que sea lo que al capitalista le corresponda (desde el punto de vista del capitalista), sólo puede apropiarse el trabajo excedente (*surplus labour*) del obrero, pues el obrero necesita vivir" (p. 23). Pero, *cómo* viva el obrero y cuán grande pueda ser, por tanto, el trabajo excedente apropiado por el capitalista, es una cosa muy relativa. "Si el capital no disminuye de valor

en la proporción en que aumenta de volumen, el capitalista estrujará al obrero el producto de cada hora de trabajo por encima del mínimo que el obrero necesita para vivir... El capitalista puede, en último término, decirle al obrero: no comas pan, pues puedes vivir comiendo nabos y patatas; hasta este punto hemos llegado" (p. 24). "Si se puede hacer que el obrero se alimente de patatas en vez de pan, es indiscutible que se podrá arrancar un producto mayor a su trabajo; es decir, sí el obrero para vivir de pan, necesita *retener* para su sustento y el de su familia *el trabajo del lunes y del martes*, alimentándose de patatas sólo retendrá para si *la mitad del lunes*, con lo cual el resto del lunes y todo el martes *quedarán libres* en provecho del Estado o *para el capitalista*"(p. 26). "Todos están de acuerdo (*it is admited*) en que los intereses abonados a los capitalistas, sea en forma de renta o en forma de réditos o de ganancia comercial o industrial, se pagan a costa del trabajo de otros" (p. 23). He aquí, pues, toda la "renta" de Rodbertus, con la diferencia de que en vez de "renta", aquí se dice intereses.

Glosa de Marx (manuscrito "Contribución a la crítica, etc.", p. 852): "Este folleto casi desconocido –que apareció por la época en que empezaba a hacerse célebre el

ìncreíble chapucero' MacCulloch– representa un progreso muy notable ton respecto a

Ricardo. Define directamente la plusvalía o 'ganancia', como Ricardo la llama (y también, con frecuencia, producto excedente, *surplus product*) o *interest*, como lo llama el autor del folleto, como *surplus labour*, trabajo excedente, como el trabajo que el obrero rinde gratis, después de cubrir la cantidad de trabajo que sirve para reponer el valor de su fuerza de trabajo y que, por tanto, produce un equivalente para su salario. Tan importante como era

reducir el *valor al trabajo*, era reducir la plusvalía (*surplus value*) materializada en un *producto excedente (surplus product) a trabajo excedente (surplus labour*).

Esto

aparece

ya dicho, en efecto, *en Adam Smith y constituye una fase*

fundamental en la evolución de Ricardo. Pero no aparece nunca expresado y plasmado en ellos en forma absoluta." Y más adelante, en la p. 859 del manuscrito, se dice: "Por lo demás, el autor sigue aferrado a las categorías económicas anteriores a él. En Ricardo la confusión de plusvalía y ganancia conduce a contradicciones desagradables. Exactamente lo mismo le ocurre a él, que bautiza la plusvalía con el nombre de interés del capital. Es cierto que le lleva a Ricardo la ventaja de que, en primer lugar, reduce toda la plusvalía a trabajo excedente, y de que, además, aunque llame a la plusvalía interés del capital, hace resaltar, al mismo tiempo, que entiende por *interest of capital* la forma general de la plusvalía, a diferencia de sus formas específicas, renta, interés y ganancia comercial e industrial. Pero vuelve a tomar el nombre de una de estas formas específicas, el *interest*, como el nombre de la forma general. Y esto basta para que vuelva a reincidir en la vieja jerga [*slang*, dice el manuscrito] económica."

Este último pasaje le viene a nuestro Rodbertus como anillo al dedo. También él se

aferra a las categorías económicas anteriores. Y bautiza a la plusvalía con el nombre de una de sus modalidades transformadas, a la que, además, da una gran vaguedad: la renta. El resultado de estas dos pifias es que reincida en la vieja jerga económica, que no lleve adelante de un modo crítico su progreso respecto a Ricardo y que, en vez de eso, se deje inducir a hacer de su conato de teoría, antes de que ésta se haya desprendido del cascarón, la base de una utopía, que, como siempre, llega tarde. El folleto de referencia se publicó en 1821 y se adelanta ya plenamente a la "renta" rodbertiana de 1842.

El folleto comentado por Marx no es más que la avanzada extrema de toda una

literatura que en la década del veinte endereza la teoría ricardiana del valor y de la plusvalía, en interés del proletariado contra la producción capitalista, combatiendo a la burguesía con sus propias armas. Todo el comunismo de Owen, en la medida en que reviste una forma económico–polémica, se basa en Ricardo. Y junto a él encontramos toda una

serie de escritores, entre los cuales Marx se limita, ya en 1847, a citar unos cuantos en contra de Proudhon (*Misére de la Philosophie*, p. 49): Edmonds, Thompson, Hodgskin, etc., etc., "y cuatro páginas más de etcéteras". Entre este sinnúmero de obras, citaré una, tomada al azar: *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth, most conducive to Human Happiness*, por William Thompson; nueva edición, Londres, 1850. La primera edición de esta obra, escrita en 1822, se publicó por vez primera en 1824. También aquí se define constantemente, y con palabras bastantes contundentes, la riqueza apropiada por las clases no productoras como deducción del producto del obrero. "La aspiración constante de lo que llamamos sociedad ha consistido en mover al obrero productivo, por el engaño o la persuasión, por la coacción o el terror, a trabajar percibiendo la parte más pequeña posible del producto de su propio trabajo" (p. 28). "¿Por qué el obrero no ha de percibir todo el producto absoluto de su trabajo?" (p. 32). "Esta compensación que los capitalistas le arrancan al obrero productivo bajo el nombre de renta del suelo, o de ganancia, se le reclama por el uso de la tierra o de otros objetos... Puesto que todas las materias físicas sobre las cuales o por medio de las cuales puede poner en práctica su capacidad de

producción el obrero productivo desposeído, al que no se le deja más que su capacidad de producir, se hallan en posesión de otros cuyos intereses son antagónicos a los suyos y cuyo

consentimiento es condición previa para su trabajo, ¿no depende y no tiene necesariamente que depender de la buena voluntad de estos capitalistas *la parte de los frutos de su propio trabajo* que se le deje como remuneración de éste (p. 125)... en proporción a la magnitud del *producto retenido*, ya se dé... a estos desfalcos el nombre de impuestos, el de ganancia o el de robo?" (p. 126). etcétera

Confieso que siento, al escribir estas líneas, un poco de vergüenza. Pase el que la

literatura inglesa anticapitalista de las décadas del veinte y del treinta sea tan absolutamente ignorada en Alemania, a pesar de que ya en la *Misére de la Philosophie*, Marx alude directamente a ella y de que en el primer tomo de *El Capital* cita repetidas veces algunas de estas publicaciones: el folleto de 1821, a Ravenstone, a Hodgskin, etc. Pero el hecho de que no sólo el *literatus*

vulgaris que se agarra desesperadamente a los faldones de la levita de Rodbertus, ese literato "que no ha aprendido realmente nada", sino incluso el profesor de oficio que "se jacta de erudición" haya olvidado su economía clásica hasta el punto de poder acusar seriamente a Marx de copiar de Rodbertus, cosas que pueden leerse ya en A.

Smith y en Ricardo, demuestra cuán bajo ha caído hoy, en Alemania, la economía oficial.

¿Qué es, entonces, lo que Marx dice de nuevo acerca de la plusvalía? ¿Cómo se

explica que la teoría de la plusvalía de Marx haya desencadenado una tormenta repentina, y además en todos los países civilizados, mientras que las teorías de todos sus predecesores socialistas, incluyendo a Rodbertus, se esfumaron sin dejar rastro?

Podríamos explicar esto a la luz de un ejemplo sacado de la historia de la química.

A fines del siglo pasado, imperaba todavía en la química, como es sabido, la teoría

flogística, la cual explicaba el proceso de toda combustión, a base de un cuerpo, hipotético, un combustible absoluto que según ella se desprendía en ese proceso y al que se daba el nombre de flogisto. Esta teoría bastaba para explicar la mayoría de los fenómenos

conocidos por aquel entonces, aunque para ello, en ciertos casos, fuera necesario violentar un poco la cosa. En 1774, Priestley descubrió una clase de aire "tan puro o tan exento de flogisto que, a su lado, el aire corriente parecía estar ya corrompido". Y le dio el nombre de aire desflogistizado. Poco después, Scheele encontró en Suecia la misma clase de aire y demostró su existencia en la atmósfera. Descubrió, además, que desaparecía al quemar un cuerpo en él o en aire corriente, razón por la cual le dio nombre de "aire ígneo". "Estos resultados le llevaron a la conclusión de que la combinación que se produce por la unión del flogisto con una de las partes integrantes del aire (es decir, en el proceso de

combustión) no es otra cosa que fuego o calor, que se escapa por el vidrio."2

Tanto Priestley como Scheele habían descubierto el oxígeno, pero no sabían lo que

tenían en la mano. Seguían aferrados a las categorías "flogísticas" anteriores a ellos. En sus manos, el elemento llamado a echar por tierra toda la concepción flogística y a revolucionar la química, estaba condenado a la esterilidad. Pero Priestley comunicó enseguida su

descubrimiento a Lavoisier, en París, y Lavoisier se puso a investigar, a la luz de este nuevo hecho, toda la química flogística, hasta que descubrió que la nueva clase de aire era, en realidad, un nuevo elemento químico; que en la combustión no interviene ningún

misterioso flogisto que se *escape* del cuerpo en ignición, sino que es el nuevo elemento el que se *combina* con el cuerpo que arde, y de este modo puso de pie toda la química, que bajo su forma flogística estaba de cabeza. Y aunque, como él mismo lo afirma, no presentó el oxígeno al mismo tiempo que los otros e independientemente de ellos, Lavoisier es, a

pesar de ello, con respecto a los otros dos, el verdadero descubridor del oxígeno, ya que aquéllos no hicieron más que *tropezar* con el nuevo elemento sin sospechar siquiera *qué era* aquello en que tropezaban.

Pues bien; la relación que medía entre Lavoisier y Priestley y Scheele es la misma

que media, en lo tocante a la teoría de la plusvalía, entre Marx y sus predecesores. La *existencia* de esa parte de valor del producto a que hoy damos el nombre de plusvalía, habíase comprobado mucho antes de Marx; y asimismo se había expresado, con mayor o

menor claridad, en lo que consiste, a saber: en el producto del trabajo por el que quien se lo apropia no paga equivalente alguno. Pero no se pasaba de ahí. Los unos –los economistas burgueses clásicos– investigaban, a lo sumo, la proporción en que el producto del trabajo se repartía entre el obrero y el poseedor de los medios de producción. Los otros –los

socialistas– encontraban este reparto injusto y buscaban medios utópicos para corregir la injusticia. Pero, tanto unos como otros seguían aferrados a las categorías económicas anteriores a ellos.

Fue entonces cuando apareció Marx. Y apareció en directa contraposición con todos

sus predecesores. Allí donde éstos veían una *solución*, Marx vio solamente un *problema*.

Vio que aquí no se trataba ni de aire desflogistizado ni de aire ígneo, sino de oxígeno; que no se trataba ni de la simple comprobación de un hecho económico corriente, ni del

conflicto de este hecho con la eterna justicia y la verdadera moral, sino de un hecho que estaba llamado a revolucionar toda la economía y que daba –a quien supiera interpretarlo–

la clave para comprender toda la producción capitalista. A la luz de este hecho, investigó todas las categorías anteriores a él, lo mismo que Lavoisier había investigado a la luz del oxígeno todas las anteriores categorías de la química flogistica. Para saber qué era la plusvalía, tenía que saber qué era el valor. Y el único camino que se podía seguir, para ello, era el de someter a crítica, ante todo, la propia teoría del valor de Ricardo. Y así, Marx investigó el trabajo en su función creadora de valor y puso en claro por vez primera *qué* trabajo y por qué y cómo crea valor, descubriendo que el valor no es otra cosa que trabajo de *esta* clase cristalizado, punto éste que Rodbertus no llegó jamás a comprender. Luego, Marx investigó la relación entre la mercancía y el dinero y demostró cómo y por qué, gracias a la cualidad de valor inherente a ella, la mercancía y el cambio de mercancías tienen necesariamente que engendrar la antítesis de mercancía y dinero; su teoría del dinero cimentada sobre esta base, es la primera teoría completa, hoy tácitamente aceptada por todo el mundo. Investigó la conversión del dinero en capital y demostró que este proceso

descansa en la compra y venta de la fuerza de trabajo. Y, sustituyendo el trabajo por la fuerza de trabajo, por la cualidad creadora de valor, resolvió de golpe una de las

dificultades contra las que se había estrellado la escuela de Ricardo: la imposibilidad de poner intercambio de capital y trabajo en consonancia con la ley ricardiana de la

determinación del valor por el trabajo. Sentando la distinción del capital en constante y variable, consiguió por vez primera exponer hasta en sus más pequeños detalles y, por tanto, explicarlo, el proceso de la formación de plusvalía en su verdadero desarrollo, cosa que ninguno de sus predecesores había logrado: estableció, por este camino, una distinción entre dos clases de capital de la que ni Rodbertus ni los economistas burgueses habían sido capaces de sacar nada en limpio y que, sin embargo, nos da la clave para resolver los problemas económicos más intrincados, como lo demuestra palmariamente, una vez más,

este libro II y lo demostrará más aún, según se verá en su día, el libro III. Siguió

investigando la misma plusvalía y descubrió sus dos formas: la plusvalía absoluta y la relativa, señalando el papel distinto, pero decisivo en ambos casos, que la plusvalía desempeña en el desarrollo histórico de la producción capitalista. Y, sobre la base de la plusvalía, desarrolló la primera teoría racional del salario que poseemos y trazó por vez primera las líneas generales para una historia de la acumulación capitalista y para una exposición de su tendencia histórica.

¿Y Rodbertus? Después de leer todo esto, ve en ello –economista de tendencia,

como siempre– un "asalto a la sociedad", le parece que él ha dicho de un modo mucho más breve y más claro de dónde nace la plusvalía y encuentra, finalmente, que todo esto se amolda, indudablemente, a "la actual forma de capital", es decir, al capital tal como existe históricamente, pero no al "concepto del capital", es decir, a la idea utópica que del capital se ha formado el señor Rodbertus. Exactamente lo mismo que sucedía al vejo Priestley, que hasta su muerte ponía la mano en el fuego por el flogismo, sin querer saber absolutamente nada del oxígeno. Con la diferencia de que Priestley fue realmente el primero que tropezó con el oxígeno, mientras que Rodbertus, con su plusvalía, o mejor dicho con su "renta", no hizo más que

volver a descubrir un lugar común, y de que Marx, al contrario que los

predecesores de Lavoisier, jamás afirmó haber sido el primero en descubrir el *hecho* de la existencia de la plusvalía.

Las demás aportaciones de Rodbertus en materia de economía. se hallan al mismo

nivel de ésta. Su elaboración de la plusvalía hasta convertirla en un concepto utópico, fue criticada ya por Marx, sin proponérselo, en la *Misére de la Philosophie*; y cuanto restaba por decir acerca de esto, ha sido dicho por mí en el prólogo a la traducción alemana de la citada obra. La tendencia a las crisis comerciales por el déficit de consumo de la clase obrera la encontramos ya en los *Nouveaux Principes de l'Économie Politique de Sismondi*, libro IV, capítulo IV.3 Sólo que Sismondi no pierde de vista nunca el mercado mundial, mientras que el horizonte de Rodbertus queda encerrado dentro de las fronteras prusianas.

Sus especulaciones sobre si el salario proviene del capital o de la renta son puro

escolasticismo y quedan definitivamente liquidadas con la sección tercera de este libro II de *El Capital*. Su teoría de la renta es propiedad exclusiva suya y podrá seguir sesteando tranquilamente hasta que vea la luz el manuscrito de Marx en que se hace la crítica de ella.

Finalmente, sus proposiciones encaminadas a emancipar la propiedad territorial de la vieja Prusia de la opresión del capital son también completamente utópicas; en ellas se elude, en efecto, la única cuestión práctica que aquí se ventila: la cuestión de saber cómo el terrateniente de la vieja Prusia puede ingresar, digamos, 20,000 marcos un año con otro y gastar, por ejemplo, 30,000, sin contraer deudas.

La escuela ricardiana fracasó hacía 1830 por culpa de la plusvalía. El problema que

ella no fue capaz de resolver siguió siendo un problema sin solución, con harta mayor razón, para su sucesora, la economía vulgar. He aquí los dos

puntos contra los cuales Ricardo y su escuela se estrellaron:

Primero. El trabajo es la medida del valor. Sin embargo, el trabajo vivo, al ser

cambiado por capital, presenta un valor inferior al del trabajo materializado por el que se cambia. El salario, el valor de una determinada cantidad de trabajo vivo, es siempre inferior al valor del producto creado por esta misma cantidad de trabajo vivo o en que ésta toma cuerpo. Así formulado, el problema es, en efecto, insoluble. Marx lo plantea en sus

verdaderos términos y, al plantearlo así, lo resuelve. No es el trabajo el que tiene un valor.

Como actividad creadora de valor que es, el trabajo no puede tener un valor especial, lo mismo que la gravedad no puede tener un peso especial, ni el calor una temperatura

especial, ni la electricidad un voltaje especial. Lo que se compra y se vende como

mercancía no es el trabajo, sino la *fuerza* de trabajo. Al convertirse en mercancía, su valor se rige por el trabajo encarnado en ella como producto social y equivale al trabajo

socialmente necesario para su producción y reproducción. La compra y venta de la fuerza de trabajo sobre la base de este valor suyo no contradice, por tanto, en modo alguno, a la ley económica del valor.

Segundo. Según la ley ricardiana del valor, dos capitales que emplean la misma

cantidad de trabajo vivo y con la misma remuneración, producen en tiempos iguales –

suponiendo que todas las demás circunstancias sean idénticas– productos de igual valor y plusvalía o ganancia en cantidad también igual. Pero sí emplean cantidades desiguales de trabajo vivo, no pueden producir una plusvalía, o, como dicen los ricardianos, una ganancia de tipo igual. Pues bien, lo que

ocurre es precisamente lo contrario. En realidad, capitales iguales, cualquiera que sea la cantidad, pequeña o grande, de trabajo vivo que empleen, producen en tiempos iguales por término medio, ganancias iguales. Se encierra aquí, por tanto, una contradicción a la ley del valor, contradicción descubierta ya por Ricardo, y que su escuela fue también incapaz de resolver. Rodbertus vio también esta contradicción; pero, en vez de resolverla, la convirtió en uno de los puntos de partida de su utopía (*Zur Erkenntnis*, etc., p. 131). La tal contradicción había sido ya resuelta por Marx en el manuscrito titulado "Contribución a la crítica, etc."; la solución se encuentra, con arreglo al plan de *El Capital*, en el libro III. Aún habrán de pasar varios meses antes de su publicación. Por tanto, los economistas que pretenden descubrirnos en Rodbertus la fuente secreta de Marx y un precursor aventajado de éste, tienen aquí una ocasión de demostrarnos lo que puede dar de sí la economía rodbertiana. Si son capaces de explicarnos cómo, no ya sin infringir la ley del valor, sino sobre la base precisamente de esta ley, puede y debe formarse una cuota media de ganancia igual, entonces discutiremos mano a mano con ellos.

Pero, tienen que darse prisa. Las brillantes investigaciones contenidas en este libro II de *El Capital* y los novísimos resultados a que llegan en terrenos que hasta aquí apenas había pisado nadie, no son más que las premisas para el contenido del libro III, en el que se desarrollan los resultados finales de la exposición marxista del proceso social de

reproducción, sobre la base capitalista. Cuando este libro III vea la luz, ya casi nadie se acordará de que existió un economista llamado Rodbertus.

Marx tenía el propósito, que repetidas veces me expuso, de dedicar a su esposa los

libros II y III de *El Capital*.

FEDERICO ENGELS

Londres, 5 de mayo de 1885, cumpleaños de Marx.

Esta segunda edición es, substancialmente, una reproducción literal de la primera.

Me he limitado a corregir las erratas de imprenta, a subsanar algunos descuidos de estilo y a suprimir algunos párrafos breves que no contenían más que repeticiones.

La labor de preparación del manuscrito del tercer libro, en la que he tropezado con

dificultades completamente inesperadas, está a punto de terminar. Si gozo de salud, este volumen podrá ser entregado a la imprenta en el próximo otoño.

F. ENGELS

Londres. 15 de julio de 1893.

Sección Primera

LAS METAMORFOSIS DEL CAPITAL Y SU CICLO

Capitulo I

EL CICLO DEL CAPITAL – DINERO

El proceso cíclico1 del capital se desarrolla en tres fases, que forman, según se ha expuesto en el libro I, la siguiente serie:

Primera fase: El capitalista aparece en el mercado de mercancías y en el mercado de trabajo como comprador; su dinero se invierte en mercancías; recorre el acto de

circulación *D – M*.

Segunda fase: Consumo productivo por el capitalista de las mercancías compradas.

Aquél actúa como productor capitalista de mercancías; su capital recorre el proceso de producción. El resultado es: una mercancía de valor superior al de los elementos que la producen.

Tercera fase: El capitalista retorna al mercado como vendedor, sus

mercancías se convierten en dinero; recorren el acto de circulación *M – D*.

Por tanto, la fórmula que expresa el ciclo del capital–dinero es: *D – M... P... M' –*

D'. Los puntos indican la interrupción del proceso de producción y *M'* y *D'* representan *M* y *D* incrementados por la plusvalía.

En el libro I sólo se trató de la primera fase y de la tercera en la medida en que ello era necesario para la comprensión de la segunda fase del proceso de producción del capital.

No se examinaron, por tanto, las diversas formas que reviste el capital en sus distintas fases y que unas veces asume y otras abandona en sus repetidos ciclos. Estas formas son las que constituyen aquí el objeto inmediato de nuestra investigación.

Para concebir las formas en su estado puro, hay que prescindir, por el momento, de

todos los factores que no tienen nada que ver con el cambio de formas y la plasmación de estas formas como tales. Por eso, aquí partimos del supuesto de que las mercancías se venden por su valor, y de que esto se realiza, además, en circunstancias invariables. Por la misma razón, hacemos también caso omiso de las variaciones de valor que durante el

proceso cíclico pueden producirse.

1. *Primera fase: D – M* 2

D – M representa la inversión de una suma de dinero en una suma de mercancías: para el comprador, la conversión de su dinero en mercancías, para el vendedor, la

conversión de sus mercancías en dinero. Lo que hace que esta operación, que forma parte de la circulación general de mercancías represente al mismo tiempo una etapa

funcionalmente determinada del ciclo independiente de un capital individual,

no es la forma de la operación, sino su contenido material, el carácter especifico de uso de las mercancías que pasan a ocupar el lugar del dinero. Estas mercancías son, de una parte, medios de producción, de otra fuerza de trabajo; es decir, los factores materiales y personales de la producción de mercancías, cuyo carácter específico tiene que

corresponder, naturalmente, a la clase de artículos que se trata de producir. Si llamamos a la fuerza de trabajo *T* y a los medios de producción , *Mp*, tendremos que la suma de mercancías que se compra, *M = T + Mp*, o, expresado más concisamente, *T*

M

<

:D – M

Mp

sí analizamos su contenido, se convierte, por tanto, en

T

D – M

<

Mp

o lo que es lo mismo, *D – M* se desdobla en *D – T* y *D – Mp*; la suma de dinero *D* se divide en dos partes: una de ellas se destina a comprar fuerza de trabajo, la otra a comprar medios de producción. Estas dos series de compradores actúan en dos mercados completamente

distintos: una, en el mercado de mercancías, que se invierte *D*, la fórmula

T

D – M

<

Mp

expresa, además, una relación cuantitativa altamente característica.

Sabemos que el valor o precio de la fuerza de trabajo se le paga a su poseedor, a

quien la ofrece en venta como mercancía, en forma de salario, es decir, como el precio correspondiente a una suma de trabajo que encierra, además, trabajo sobrante; de modo que si, por ejemplo, el valor de un día de fuerza de trabajo equivale a 3 marcos, producto de cinco horas de trabajo, en el contrato celebrado entre comprador y vendedor éste figurará como el precio o salario de diez horas de trabajo, supongamos. Si se contratan, por

ejemplo, 50 obreros en idénticas condiciones, resultará que todos ellos juntos deberán suministrar diariamente al comprador 500 horas de trabajo, la mitad de las cuales, o sean, 250 horas de trabajo = 25 jornadas de trabajo de diez horas, consiste exclusivamente, según

la hipótesis de que partimos, en trabajo sobrante. La cantidad y el volumen de los medios de producción que se compren deberán ser suficientes para poder emplear esta masa de trabajo.

Por tanto, la fórmula

T

D – M

<

Mp

no expresa solamente la proporción cualitativa según la cual una determinada suma de dinero, por ejemplo 422 libras esterlinas, se invierte en determinados medios de producción y en la fuerza de trabajo que a ellos corresponde, y viceversa, sino también la proporción cuantitativa entre la parte del dinero

invertida en fuerza de trabajo (*T*) y la parte invertida en medios de producción (*Mp*), proporción que responde de antemano a la suma de trabajo excedente que un determinado número de obreros debe rendir.

Así, por ejemplo, sí en una fábrica de hilados el salario semanal de 50 obreros es de 50 libras esterlinas, habrá que invertir en medios de producción 372 libras, suponiendo que sea éste el valor de los medios de producción que convierta en hilo un trabajo semanal de 3,000 horas, 1,500 de las cuales representan trabajo excedente.

Por ahora, no interesa para nada saber hasta qué punto la aplicación del trabajo

excedente arroje, en diversas ramas industriales, un suplemento de valor en forma de medios de producción. Lo que interesa es que la parte del dinero invertida en medios de producción –los medios de producción comprados, en la fórmula *D – Mp*– sea, bajo cualesquiera circunstancias, suficiente; es decir esté bien calculada de antemano, se movilice en la proporción adecuada. Dicho de otro modo, la masa de los medios de

producción debe bastar para absorber la masa de trabajo, para que ésta pueda transformarla en producto. Sí no contase con medios de producción suficientes el comprador, no tendría a qué dedicar el trabajo excedente de que dispone; su derecho a disponer de este trabajo no le servirá de nada. Y, por el contrario, si existiesen más medios de producción que trabajo disponible, el trabajo no los absorbería y, por tanto, no se transformarían en producto.

Una vez que se realiza la operación

T

D – M

<

Mp

el comprador no dispone solamente de los medios de producción y de la.

fuerza de trabajo para producir un artículo útil, sino que dispone, además, de un caudal de fuerza de trabajo, de una cantidad de trabajo mayor de la que necesita para reponer el valor de la fuerza de trabajo, y al mismo tiempo de los medios de producción indispensables para realizar o materializar esta suma de trabajo: dispone, por tanto, de los factores necesarios para

producir artículos de un valor superior al de sus elementos de producción, o sea, una masa de mercancías que encierran una plusvalía. El valor desembolsado por él en forma de

dinero reviste ahora, por tanto, una forma natural que le permite realizarse como valor preñado de plusvalía (en forma de mercancías). Dicho en otros términos, aparece en el estado o bajo la forma de *capital productivo*, de capital dotado de la propiedad de crear valor y plusvalía. Al capital que adopta esta forma lo llamamos *P*.

El valor de *P* es = valor de *T* + *Mp*, = *D* invertido en *T* y *Mp*. *D* representa el mismo valor–capital que *P*, aunque bajo una modalidad distinta, a saber: la de valor–capital en dinero o en forma de dinero, la de capital–dinero.

Por tanto, la operación de la circulación general de mercancías que empleamos en la

fórmula

T

D – M

<

Mp

o, empleando la forma general, *D – M*, suma de compras de mercancías es, al mismo tiempo, como fase del proceso cíclico independiente del capital, la transformación del valor del capital de su forma–dinero en su forma productiva o, más concisamente, la conversión del *capital–dinero* en *capital productivo*. Por consiguiente, en la fase del ciclo que ahora estamos

examinando, el dinero aparece como primer exponente del valor del capital y, por tanto, el capital–dinero como la forma en que el capital se desembolsa.

Como capital–dinero, reviste una forma que le permite realizar las funciones del

dinero, que son, en el caso a que nos referimos, las funciones de medio general de compra y de medio general de pago. (Esta última en la medida en que la fuerza de trabajo, aunque comprada de antemano, sólo se paga después de emplearse. Cuando los medios de

producción no existen en el mercado ya dispuestos para ser aplicados, sino que hay que encargarlos, el dinero funciona también, en la forma *D – Mp*, como medio de pago.) Esta propiedad no proviene del hecho de que el capital–dinero sea capital, sino del hecho de ser dinero.

De otra parte, el valor del capital en forma de dinero sólo puede desempeñar las

funciones propias del dinero; exclusivamente éstas. Lo que convierte a estas funciones del dinero en funciones de capital es el papel concreto que desempeñen en el proceso del capital y también, por tanto, la concatenación de la fase en que aparecen con las demás fases de su ciclo. Así, por ejemplo, en el caso a que nos estamos refiriendo, el dinero se invierte en mercancías cuya combinación constituye la forma natural del capital productivo y que, por tanto, encierra ya de un modo latente, es decir, en cuanto a la posibilidad, el resultado del proceso capitalista de producción.

Una parte del dinero que en la fórmula

T

D – M

<

Mp

realiza la función de capital–dinero pasa a desempeñar, al efectuarse esta

misma

circulación, una función en la que su carácter de capital desaparece, quedando en pie su carácter de dinero. La circulación del capital–dinero *D* se descompone en *D – Mp* y *D – T*, en compra de medios de producción y compra de fuerza de trabajo. Examinemos

concretamente la última operación. *D – T* es la compra de la fuerza de trabajo por el capitalista y la venta de la fuerza de trabajo –aquí, podemos decir la venta del trabajo, puesto que se presupone la forma del salario– por el obrero que la aporta. Lo que es para el comprador *D – M* (= *D – T*) es aquí, como en toda compra, para el vendedor (para el obrero) *T – D* (= *M – D*), la venta de su fuerza de trabajo. Es la primera fase de la circulación o primera metamorfosis de la mercancía (libro I, cap. III, 2 a) [pp. 64 ss.]; es, por parte del vendedor del trabajo, la conversión de su mercancía en la forma–dinero. El dinero así obtenido lo va invirtiendo el obrero, poco a poco, en una suma de mercancías destinadas a satisfacer sus necesidades, en artículos de consumo. Por tanto, la circulación global de su mercancía reviste la fórmula *T – D – M*; es decir, en primer lugar *T – D* (= *M –*

D) y en segundo lugar *D – M*; o sea, la forma general de la circulación simple de mercancías *M – D – M*, en la que el dinero figura como simple medio transitorio de circulación, como mero intermediario en el cambio de una mercancía por otra.

D – T es la fase característica de la conversión del capital–dinero en capital productivo, ya que constituye la condición esencial para que el capital desembolsado en forma de dinero se convierta realmente en capital, en valor creador de plusvalía. *D – Mp* no tiene más finalidad que facilitar la realización de la masa de trabajo comprada por medio de *D – T*. Por tanto, desde este punto de vista, la fórmula *D – T* fue expuesta en el libro I, sección II: transformación del dinero en capital. [pp. 103–129]. Aquí, debemos examinar el problema desde otro punto de vista, refiriéndonos especialmente al capital–dinero como forma de manifestarse el capital.

La fórmula *D – T* es considerada, en general, como característica del régimen capitalista de producción. Pero no, ni mucho menos, como se ha pretendido hacer creer, por el hecho de que la compra de la fuerza de trabajo sea un

contrato de compra en el que se estipula la entrega de una cantidad de trabajo mayor de la que se necesita para reponer el precio de la fuerza de trabajo, el salario; es decir, por el hecho de que la entrega de trabajo sobrante constituya la condición fundamental para la capitalización del valor desembolsado o, lo que es lo mismo, para la producción de plusvalía, sino más bien en cuanto a la forma que existe, toda vez que bajo la forma del salario se compra trabajo con *dinero*, y esta operación se reputa característica de la economía pecuniaria.

Una vez más, nos encontramos con que no es lo irracional de la forma lo que debe

considerarse característico. Lejos de ello, este aspecto formal pasa inadvertido. Lo irracional consiste en que el trabajo, elemento creador de valor, no puede tener de por sí valor alguno; en que, por tanto, una determinada cantidad de trabajo no puede tampoco tener un valor que se exprese en un precio, en su equivalencia a una determinada cantidad de dinero. Ya sabemos que el salario no es más que una forma disfrazada, forma en la que, por ejemplo, el precio de un día de fuerza de trabajo aparece como, el precio del trabajo realizado por ella durante un día, con lo cual el valor producido por aquella fuerza de

trabajo en 6 horas de trabajo, supongamos, se expresa como el valor de su función o trabajo de 12 horas.

La fórmula *D – T* se considera como lo característico, como el cuño de la llamada economía pecuniaria, porque aquí el trabajo aparece como la mercancía de su poseedor y el dinero, por tanto, como comprador, es decir, por razón del régimen propio del dinero (o sea, de la compra y la venta de una actividad humana). Sin embargo, el dinero funcionaba ya desde mucho antes como comprador de lo que se llamaban servicios, sin que por ello *D*

se convirtiese en capital–dinero y sin que, por tanto, se transformase el carácter general de la economía.

Al dinero le es de todo punto indiferente el que se le invierta en esta o en la otra clase de mercancías. Es la forma general de equivalencia de todas las mercancías, las cuales indican ya por sus precios que representan, idealmente.

una determinada suma de dinero, que esperan verse convertidas en dinero y que sólo entonces, al trocarse en dinero, asumen la forma bajo la cual pueden cambiarse en valores de uso para sus poseedores. Por tanto, cuando la fuerza de trabajo aparece en el mercado, a partir de un determinado momento, como una mercancía de su poseedor, vendida en forma de pago del trabajo, en forma de salario, su compra y venta no se distingue absolutamente en nada de la compra y venta de cualquier otra mercancía. Lo característico no es, por tanto, el que la mercancía fuerza de trabajo pueda ser comprada; es el hecho de que aparezca como una mercancía.

Mediante la fórmula

T

D – M

<

Mp

mediante la transformación del capital–dinero en capital productivo, el capitalista obtiene la combinación de los factores materiales y personales de la producción, en la medida en que estos factores consisten en mercancías. Para que el dinero pueda convertirse por vez primera en capital productivo o funcionar por vez primera como capital–dinero para su poseedor, tiene que empezar por comprar los medios de producción, los edificios en que se ha de trabajar, la maquinaria, etc., antes de comprar la fuerza de trabajo; pues tan pronto como ésta se halla a su disposición, necesita disponer de los medios de producción

adecuados para poder emplearla como fuerza de trabajo.

Así se plantea la cosa, en lo tocante al capitalista.

En lo que atañe al obrero, su fuerza de trabajo sólo puede empezar a funcionar

productivamente a partir del momento en que, al ser vendida, se la pone en

contacto con los medios de producción. Por tanto, antes de su venta existe separada de los medios de

producción, de las condiciones materiales necesarias para su empleo. En este estado de separación, no se la puede emplear ni directamente para la producción de valores de uso destinados a su poseedor ni para la producción de mercancías de cuya venta puede vivir éste. Pero, tan pronto como, al ser vendida, entra en contacto con los medios de producción, pasa a formar parte del capital productivo de su comprador, exactamente lo mismo que aquéllos.

Por consiguiente, aunque en el acto *D – T* el poseedor del dinero y el poseedor de la fuerza de trabajo se enfrentan tan sólo como comprador y vendedor respectivamente, como el poseedor del dinero y el poseedor de la mercancía, es decir, aunque en este aspecto su relación se desarrolla exclusivamente en el plano del dinero, el comprador aparece de antemano, al mismo tiempo, como poseedor de los medios de producción, que constituyen las condiciones materiales necesarias para que el poseedor de la fuerza de trabajo pueda emplearla de un modo productivo. Dicho en otros términos, estos medios de producción se enfrentan con el poseedor de la fuerza de trabajo como una propiedad ajena. De otra parte, el vendedor del trabajo aparece frente a su comprador como una fuerza de trabajo ajena que tiene que ponerse bajo sus órdenes, incorporarse a su capital, para que éste pueda actuar realmente como capital productivo. Por tanto, en el momento en que ambas partes se

enfrentan en el acto *D – T* (o enfocándolo del lado del obrero, *T – D*), existe ya , se da por supuesta la relación de clase entre capitalista y obrero asalariado. Es ésta una relación de compra y venta, de dinero; pero una compra y una venta en las que el comprador actúa ya como capitalista y el vendedor como obrero asalariado y que tiene como premisa el hecho, de que las condiciones necesarias para la realización de la fuerza de trabajo –los medios de vida y los medios de producción– aparecen separados, como propiedad ajena, del poseedor de aquélla.

Aquí, no nos interesa saber cómo se produce esta separación. La separación existe desde el momento en que se efectúa la operación *D – T*. Lo que nos interesa es el hecho de que si la fórmula *D – T* aparece como una función del capital–dinero o el dinero se presenta aquí como una modalidad del capital,

no es, ni mucho menos, porque el dinero actúe, en este caso, como medio de pago de una actividad humana encaminada a un efecto útil, de un

servicio; es decir, no por la función propia del dinero como medio de pago. Si el dinero puede invertirse en esta forma es, sencillamente, porque la fuerza de trabajo se halla separada de sus medios de producción (incluyendo los medios de vida, como medios de

producción de la propia fuerza de trabajo) y porque este divorcio sólo puede remediarse de un modo: vendiendo la fuerza de trabajo al poseedor de los medios de producción. Lo cual quiere decir que los frutos de la fuerza de trabajo, cuyos límites no coinciden, ni mucho menos, con los límites de la cantidad de trabajo necesaria para la reproducción de su propio precio, le pertenecen al comprador. La relación de capital surge durante el proceso de producción, pura y simplemente, porque existe ya en el mismo acto de circulación, en las distintas condiciones económicas fundamentales en que se enfrentan el comprador y el vendedor, en sus relaciones de clase. No es el dinero el que engendra, por su naturaleza, esta relación; es, por el contrario, la existencia de esta relación la que convierte la simple función del dinero en función de capital.

Al estudiar el concepto del capital–dinero (por el momento, sólo nos interesa este

concepto en relación con la función concreta que le vemos desempeñar aquí), suelen

emparejarse o mezclarse dos errores. En primer lugar, las funciones que el valor capital desempeña como capital–dinero, y que puede desempeñar, precisamente, por revestir la forma–dinero, se atribuyen erróneamente a su carácter de capital, siendo así que se deben exclusivamente a la forma–dinero que el valor capital reviste, a su modalidad de dinero. En segundo lugar (a la inversa), el contenido específico de la función del dinero, que la convierte al mismo tiempo en una función de capital, se atribuye a la naturaleza del dinero

(confundiéndose, por tanto, el dinero con el capital), cuando en realidad presupone condiciones sociales inherentes a la operación *D–T* y que no van implícitas, ni mucho menos, en la simple circulación de mercancías ni en la

correspondiente circulación del dinero.

La compra y venta de esclavos es también, en cuanto a su forma, compra y venta de

mercancías. Pero el dinero no podría ejercer esta función si no existiese la esclavitud. Hay que partir de la existencia de la esclavitud, para que el dinero pueda invertirse en comprar esclavos. En cambio, para hacer posible la esclavitud no hasta con que el comprador

disponga de dinero.

El hecho de que la venta de la propia fuerza de trabajo (bajo la forma de venta del

propio trabajo o del salario) no aparezca como un fenómeno aislado, sino como la premisa socialmente decisiva sobre que descansa la producción de mercancías y de que, por tanto, el capital–dinero cumpla en una escala social la función

T

D–M <

Mp

estudiada aquí, presupone ciertos procesos históricos vienen a romper la asociación

primitiva de los medios de producción con la fuerza de trabajo; procesos históricos por efecto de las cuales se enfrentan la masa del pueblo, los obreros, como no propietarios, y los no obreros como propietarios de estos medios de producción. Nada interesa, para estos efectos, saber qué forma revestía aquella asociación antes de romperse: si el propio obrero figuraba, como un medio de producción entre tantos otros o era, por el contrario,

propietario de ellos.

Por tanto, el hecho que sirve de base, aquí, al acto

T

D–M <

Mp

es la distribución; no la distribución en sentido corriente, la distribución de medios de consumo, sino la distribución de los elementos de la misma producción, por medio de la cual los factores materiales se concentran en un lado, mientras que la fuerza de trabajo, aislada de ellos, se concentra en el otro.

Por consiguiente, los medios de producción, la parte material del capital productivo, tienen que existir ya como capital frente al obrero para que el acto *D–T* pueda convertirse en un acto social de carácter general.

Ya hemos visto más arriba que la producción capitalista, una vez instaurada, no se limita, en su desarrollo, a reproducir esta separación, sino que la va ampliando en

proporciones cada vez mayores, hasta convertirla en el régimen social imperante. Pero el problema presenta, además, otro aspecto. Para que el capital pueda formarse y apoderarse de la producción, el comercio y, por tanto, la circulación de mercancías, necesitan alcanzar cierto grado de desarrollo, el cual supone, al mismo tiempo, un cierto grado de desarrollo de su producción, pues no se pueden lanzar a la circulación, como mercancías, estos o aquellos artículos a menos que se produzcan ya como tales mercancías, es decir, con

destino a la venta. Y la producción de mercancías no aparece como el carácter normal, predominante, de la producción hasta que no se establece sobre la base de la producción capitalista.

Los terratenientes rusos, que hoy, a consecuencia de la llamada emancipación de los

campesinos, tienen que explotar su agricultura mediante obreros asalariados en vez de explotarla a base de siervos sujetos a trabajos forzados, se quejan

de dos cosas. En primer lugar, de falta de capital–dinero. Dicen, por ejemplo, que antes de vender la cosecha, necesitan pagar a una gran masa de jornaleros, lo cual hace que escasee el elemento

primordial: el dinero contante. Para explotar sobre una base capitalista la producción, hay que disponer constantemente de un capital en forma de dinero, destinado precisamente al pago de los salarios. Pero éste es un mal que tiene, para los terratenientes, fácil remedio.

Con el tiempo maduran las uvas. Con el tiempo, el capitalista industrial dispone no sólo de su dinero, sino también de *l'argent des autres*. (1)

Pero aún es más elocuente la segunda queja: la de que, aun disponiendo de dinero,

no es posible disponer en cantidad suficiente y en el momento apetecido de las fuerzas de trabajo necesarias, ya que el régimen de propiedad comunal de los pueblos sobre la tierra hace que el bracero ruso no se halle todavía plenamente divorciado de sus medios de

producción y no sea, por tanto, un "jornalero libre" en el pleno sentido de la palabra. Y la existencia de "jornaleros libres" en una escala social es condición indispensable para que la operación *D–M*, transformación del dinero en mercancía, pueda concebirse como transformación del capital–dinero en capital productivo.

Se comprende, pues, por sí mismo, que la fórmula en que se expresa el ciclo del

capital–dinero: *D–M... P... M' – D'* presupone la existencia del capital en forma de capital productivo, y, por tanto, la forma del ciclo de este tipo de capital.

2. Segunda fase. Función del capital productivo

El ciclo del capital que aquí estudiamos, comienza con el acto de circulación *D–M*, con la transformación del dinero en mercancías, con la compra. Ahora hay que completar la circulación con la metamorfosis inversa, con la

operación *M–D*, con la transformación de la mercancía en dinero, con la venta. Pero el resultado inmediato de la operación

T

D–M <

Mp

es el interrumpir la circulación del valor–capital desembolsado en forma de dinero. Al convertirse el capital–dinero en capital productivo, el valor del capital reviste una forma natural bajo la cual no puede seguir circulando, sino que tiene que destinarse al consumo, a un consumo productivo. El uso de la fuerza de trabajo, el trabajo, sólo puede realizarse trabajando. El capitalista no puede volver a vender al propio obrero como mercancía

porque no es su esclavo y, además, porque sólo ha comprado el uso de su fuerza de trabajo por un determinado tiempo. Y, por otra parte, sólo puede utilizar la fuerza de trabajo haciendo que ésta emplee los medios de producción para crear mercancías. El resultado de la primera fase es, por tanto, el comienzo de la segunda, de la fase productiva del capital.

Esta operación se expresa por la fórmula

T

D–M <

...P,

Mp

en la que los puntos indican que la circulación del capital se interrumpe, pero su proceso cíclico continúa, saliendo de la órbita de la circulación de mercancías para entrar en la órbita de la producción. La primera fase, la transformación del capital–dinero en capital productivo, no tiene, pues, más misión que dar paso y servir de prólogo a la segunda fase, a la función del capital productivo.

La operación

T

D–M <

Mp

presupone no sólo que el individuo que la efectúa dispone de valores bajo una forma útil cualquiera, sino, además, que dispone de ellos en forma de dinero, que es un poseedor de dinero. Pero la operación consiste precisamente en desprenderse del dinero, y quien la realiza sólo puede seguir siendo poseedor de dinero siempre y cuando que éste vuelva a refluir a sus manos *implicite* por el propio acto con que se desprende de él. Y, como el dinero sólo puede refluir a sus manos mediante la venta de mercancías, aquella operación supone en él la cualidad de productor de mercancías.

D–T. El obrero asalariado sólo vive de la venta de su fuerza de trabajo. El sustento –

el propio sustento– de ésta supone un consumo diario. Por tanto, habrá que pagar al obrero, constantemente, en pequeños plazos, con objeto de que pueda repetir las compras

necesarias para su propio sustento, la operación *T–D–M* o *M–D–M*. Por consiguiente, frente al obrero, el capitalista tiene que actuar constantemente como capitalista de dinero, su capital tiene que funcionar constantemente como capital–dinero. De otra parte, para que la masa de los productores directos, la masa de los obreros asalariados, pueda efectuar la operación *T–D–M*, tiene que encontrarse constantemente con los medios de vida necesarios en forma susceptible de compra, es decir, en forma de mercancías. Como se ve, este estado de cosas requiere ya un grado considerable de circulación de los productos como

mercancías y, por tanto, de desarrollo de la producción mercantil. Tan pronto como la producción a base de trabajo asalariado se generaliza, la producción de mercancías pasa a ser también, necesariamente, la forma general de la producción. Esta, una vez que adquiere carácter general, determina, a su vez,

una división progresiva del trabajo social; es decir, una especialización progresiva del producto elaborado como mercancía por un determinado capitalista, el desdoblamiento cada vez mayor de procesos de producción complementarios en procesos de producción independientes. En el mismo grado en que se desarrolla *D–T*, se desarrolla, por tanto, *D–Mp*; es decir, en la misma medida la producción de medios de producción se disocia de la producción de la mercancía para la que aquéllos sirven, y los medios de producción aparecen, a su vez, frente a todo productor de mercancías, como otras tantas mercancías que él no produce, sino que compra al servicio de su proceso concreto de producción. Proceden de ramas de producción totalmente aparte de este

proceso y explotadas con carácter independiente, y son absorbidas por su rama propia de producción como mercancías, es decir, tienen que ser compradas. Las condiciones

materiales de la producción de mercancías se le presentan, en proporciones cada vez

mayores, como productos de otros productores de mercancías, como mercancías. Y en el mismo grado en que esto ocurre, el capitalista tiene que actuar como capitalista de dinero o, lo que es lo mismo, crece la proporción en que su capital tiene que funcionar como capital–

dinero.

De otra parte, las mismas circunstancias que determinan la condición fundamental

de la producción capitalista –la existencia de una clase obrera asalariada– exigen que toda la producción de mercancías adquiera forma capitalista. A medida que ésta se desarrolla, descompone y disuelve todas las formas anteriores de producción, que, encaminadas

preferentemente al consumo directo del productor, sólo convierten en mercancía el sobrante de lo producido. La producción capitalista de mercancías hace de la venta del producto el interés primordial, sin que, al principio, esto afecte aparentemente al mismo modo de producción, que es,

por ejemplo, el primer efecto que el comercio capitalista mundial ejerce en pueblos como China, India, Arabia, etc. Pero allí donde echa raíces, destruye todas las formas de la producción de mercancías basadas en el trabajo del propio productor o

concebidas simplemente a base de vender como mercancías los productos sobrantes.

Empieza generalizando la producción de mercancías y luego va convirtiendo, poco a poco, toda la producción de mercancías en producción capitalista.3

Cualesquiera que sean las formas sociales de la producción, sus factores son

siempre dos: los medios de producción y los obreros. Pero tanto unos como otros son

solamente, mientras se hallan separados, factores potenciales de producción. Para poder producir en realidad, tienen que combinarse. Sus distintas combinaciones distinguen las diversas épocas económicas de la estructura social. En el caso presente, el divorcio entre el obrero libre y sus medios de producción constituye el punto de partida dado, y ya hemos visto cómo y bajo qué condiciones se combinan ambos factores en manos del capitalista, a saber: como modalidades productivas de su capital. El proceso efectivo en que entran, asociados de este modo, los elementos personales y materiales creadores de mercancías, el proceso de producción, se convierte, por tanto, de por sí, en una función del capital, en el proceso capitalista de producción, cuyo carácter ha sido estudiado detalladamente en el libro I de esta obra. Toda empresa de producción de mercancías es, al mismo tiempo, una empresa de explotación de la fuerza de trabajo; pero, bajo la producción capitalista de mercancías, la explotación se convierte en un sistema formidable, que, al desarrollarse históricamente con la organización del proceso de trabajo y los progresos gigantescos de la técnica, revoluciona toda la estructura económica de la sociedad y eclipsa a todas las épocas anteriores.

Por el distinto papel que desempeña durante el proceso de producción en la creación

de valor y, por tanto, en la producción de plusvalía, los medios de producción

y la fuerza de trabajo, considerados como modalidades del capital desembolsado, se distinguen como

capital constante y capital variable, respectivamente. En cuanto diversas partes integrantes del capital productivo, se distinguen también en que los primeros, pertenecientes al capitalista, son capital si yo aun fuera del proceso de producción, mientras que la fuerza de trabajo sólo dentro de éste constituye una modalidad del capital individual. Si la fuerza de trabajo sólo es una mercancía en manos de su vendedor, del obrero asalariado, en cambio, sólo es capital en manos de su comprador, del capitalista, a quien se adjudica su uso temporal. Los medios de producción sólo se convierten en encarnación material del capital productivo, o en capital productivo, en el momento en que se les incorpora la fuerza de trabajo, como modalidad personal de aquél. La fuerza humana de trabajo no es por

naturaleza capital, como no lo son tampoco, por la misma razón, los medios de producción.

Sólo adquieren este carácter social específico bajo determinadas condiciones,

históricamente dadas, del mismo modo que sólo bajo estas condiciones los metales

preciosos revisten el carácter de dinero, y éste el de capital–dinero.

Al funcionar, el capital productivo consume sus propios elementos, para

transformarlos en una masa de productos de valor superior. Y como la fuerza de trabajo sólo actúa como uno de sus órganos, el remanente que deja el valor del producto creado por el trabajo excedente, después de cubrir el valor de los elementos que lo integran, es también fruto del capital. El trabajo que rinde de más la fuerza de trabajo es trabajo gratis para el capital y constituye, por tanto, la plusvalía del capitalista, un valor que no le cuesta ningún equivalente. Por tanto, el producto no es simplemente una mercancía, sino una mercancía preñada de plusvalía. Su valor es = $P + Pv$, igual al valor del capital productivo P invertido en su producción más la plusvalía Pv engendrada por él. Supongamos que esta mercancía consista en 10,000 libras de hilo, y que en su elaboración se hayan invertido medios de producción por

valor de 372 libras esterlinas y fuerza de trabajo por valor de 50 libras. Los hilanderos, al transformar la materia prima en hilo, habrán transferido a éste el valor de los medios de producción absorbidos por su trabajo y cifrados en 372 libras esterlinas y un

valor nuevo, con arreglo al trabajo empleado, que calcularemos en 128 libras. Es decir, que las 10,000 libras de hilo representarán un valor de 500 libras esterlinas.

3. Tercera fase: M'–D'

La mercancía se convierte en *capital– mercancías* como modalidad funcional del valor del capital ya valorizado que brota directamente, del propio proceso de producción. Si la producción de mercancías se efectuase sobre bases capitalistas en toda su extensión social, toda mercancía, lo mismo el hierro que los encajes de Bruselas, lo mismo el ácido sulfúrico que los cigarros, formaría parte, por el solo hecho de serlo, de un gran capital–

mercancías. El problema de saber qué clases de cosas, dentro del ejército de las mercancías, están llamadas, por su naturaleza, a ascender al rango de capital y cuáles otras condenadas a no salir de las filas de las mercancías rasas, es una de esas encantadoras torturas a que gusta de someterse la economía escolástica.

Cuando reviste la forma de las mercancías, el capital tiene necesariamente que

cumplir la función propia de éstas. Los artículos que lo forman, artículos producidos de por sí para el mercado, tienen necesariamente que ser vendidos, convertidos en dinero; tienen, por tanto, que pasar por la operación *M–D*.

Supongamos que la mercancía del capitalista consiste en 10,000 libras de hilo de

algodón. Si para producir este hilo se han consumido medios de producción por valor de 372 libras esterlinas y se ha creado un valor nuevo de 128 libras, el hilo tendrá un valor de 500 libras esterlinas, valor que se expresará como

precio en la misma suma. Este precio se realiza por medio de la venta *M–D*. ¿Qué es lo que convierte, al mismo tiempo, esta sencilla operación, propia de toda circulación de mercancías, en una función del capital?

No es ningún cambio operado dentro de ella, ni que guarde relación con su carácter de uso, ya que, como objeto útil, la mercancía pasa al comprador; el cambio no afecta tampoco a su valor, pues éste no experimenta ningún cambio de magnitud. Se trata, sencillamente, de un cambio de forma. Antes, el valor en cuestión existía en forma de hilo; ahora, existe en forma de dinero. Se advierte así una diferencia esencial entre la primera fase *D–M* y la última fase *M–D*. Allí, el capital desembolsado funciona como capital–dinero, ya que, mediante la circulación, se invierte en mercancías de valor de uso específico. Aquí, la mercancía sólo puede funcionar como capital siempre y cuando que el proceso de

producción le haya impreso ya este carácter antes de comenzar su circulación. Durante el proceso de hilado, los hilanderos crean, en forma de hilo, un valor de 128 libras esterlinas.

De ellas, calculamos que 50 libras esterlinas son simplemente la equivalencia de lo

invertido por el capitalista en fuerza de trabajo; las 78 libras restantes – suponiendo un grado de explotación de la fuerza de trabajo del 156 por 100– forman la plusvalía. Por tanto, el valor de las 10,000 libras de hilo encierra, en primer lugar, el valor del capital productivo *P* consumido, cuya parte constante = 372 libras esterlinas y cuya parte variable

= 50 libras esterlinas y la suma de ambas = 422 libras esterlinas = 8,440 libras de hilo. Y el valor del capital productivo *P* es = *M*, al valor de los elementos que lo integran y que en la fase *D–M* aparecen ante el capitalista como mercancías en manos de sus vendedores. En segundo lugar; el valor del hilo encierra una plusvalía de 78 libras esterlinas = 1,560 libras de hilo. Por tanto, *M*, como expresión de valor de las 10,000 libras de hilo, es = $M + \Delta M$, es

decir, *M* más un incremento de *M* (= 78 libras esterlinas), que llamaremos *m*, puesto que existe bajo la misma forma de mercancía en que se presenta ahora

el primitivo valor *M*. Por consiguiente, el valor de las 10,000 libras de hilo = 500 libras esterlinas es = *M* + *m* = *M*'.

Lo que convierte a *M*, como expresión de valor de las 10,000 libras esterlinas, en *M*' no es su magnitud absoluta de valor (500 libras esterlinas), pues ésta, lo mismo que en las demás *M*, se halla determinada, como expresión de valor de cualquier otra suma de mercancías, por la magnitud del trabajo materializado en ella. Es su magnitud relativa de valor, su magnitud de valor comparado con el valor del capital *P* consumido en su producción. Este valor es el que se halla contenido en ella, más la plusvalía arrojada por el capital productivo. Su valor excede del valor de aquel capital y este excedente de valor es la plusvalía *m*. Las 10,000 libras de hilo representan el valor del capital valorizado, enriquecido con una plusvalía, como producto del proceso capitalista de producción. *M'*

expresa una relación de valor, la relación entre el valor de la mercancía producida y el capital invertido en su producción; expresa, por tanto, el total de su valor, formado por el valor del capital y la plusvalía. Las 10,000 libras de hilo sólo son capital–mercancías, *M'* , como forma transformada del capital productivo *P*; sólo lo son, por tanto, dentro de una concatenación que, de momento, no se da más que en el ciclo de este capital individual o para el capitalista que dedica su capital a producir hilo. Es, por decirlo así, solamente una relación interna, no una relación externa, la que convierte estas 10,000 libras de hilo, como exponente de valor, en un capital–mercancías; su sello capitalista no está en la magnitud absoluta de su valor, sino en su magnitud relativa, en su magnitud de valor comparada con la que representaba el capital productivo contenido en ellas antes de haberse convertido en mercancía. Si, por tanto, las 10,000 libras de hilo se vendiesen por su valor de 500 libras esterlinas, este acto de circulación, considerado de por sí sería = *M–D*, sería la simple transformación de un valor invariable de la forma mercancía en la forma dinero. Pero, considerado como fase especial dentro del ciclo de un capital individual, este mismo acto es la realización del valor del capital de 422 libras esterlinas encerrado, en la mercancía más la plusvalía de 78 libras esterlinas que se le añade; es, por tanto, *M'–D´*, la transformación del capital en mercancías, de su forma mercancía, en su dinero .4

Ahora bien, la función de *M′* es la propia todo producto que constituye una

mercancía: convertirse en dinero, venderse, recorrer la fase de circulación *M–D*. Mientras el capital ya valorizado persiste en su forma de capital–mercancías, mientras permanece inmóvil en el mercado, el proceso de producción se paraliza. El capital no funciona ni como creador de productos ni como creador de valor. Según el diverso grado de rapidez con que abandone su forma de mercancías y revista su forma de dinero, o sea, según la celeridad de las ventas, el mismo valor–capital actuará en grado muy desigual como

creador de productos y de valor y aumentará o disminuirá la escala de la reproducción. En el libro I hemos visto cómo el grado de acción de un capital dado depende de potencias del proceso de producción independientes, hasta cierto punto, de su propia magnitud de valor.

Aquí, vemos que el proceso de circulación pone en acción nuevas potencias de su grado de eficiencia, de su expansión y contracción, independientes de la magnitud de valor del capital.

Además, la masa de mercancías *M′* , como exponente del capital valorizado, tiene que pasar por la metamorfosis *M′ – D′* en toda su extensión. La cantidad de lo vendido es,

aquí, un factor esencial. La mercancía individual figura solamente como parte integrante de la masa total de mercancías. Las 500 libras esterlinas de valor existen en forma de 10,000

libras de hilo. Si el capitalista sólo consigue vender 7,440 libras por su valor de 372 libras esterlinas, no hará más que reponer el valor de su capital constante, el valor de los medios de producción invertidos; si logra vender 8,440 libras, reembolsará solamente el valor de todo el capital desembolsado. Para realizar una plusvalía necesita vender más, y para realizar la plusvalía total de 78 libras esterlinas (= 1,560 libras de hilo), tiene que vender las 10,000 libras de hilo en su totalidad. Con las 500 libras esterlinas en dinero sólo obtiene, pues, el equivalente de la mercancía vendida; la transacción realizada por él, dentro del plano de la circulación, se reduce simplemente a la fórmula *M–D*. Si hubiese abonado a sus obreros, en concepto de salario, 64

libras esterlinas en vez de 50, su plusvalía sería solamente de 64 libras esterlinas, en vez de 78 y el grado de explotación del 100 por 100

solamente, en vez del 156 por 100; pero el valor de su hilo permanecería invariable; variaría únicamente la relación entre sus distintas partes; el acto de circulación *M–D*

seguiría siendo la venta de 10,000 libras de hilo por 500 libras esterlinas, es decir, por su valor.

M' = *M* + *m* (= 422 libras esterlinas + 78 libras esterlinas). *M* es igual al valor de *P*, o sea del capital productivo, y éste igual al valor de *D*, desembolsado en *D–M* , es decir, para comprar los elementos de producción; en nuestro ejemplo, = 422 libras esterlinas. Si la masa de mercancías se vende por su valor, tendremos que *M* = 422 libras esterlinas y *m* =

78 libras esterlinas, valor del producto excedente, o sea de 1,560 libras de hilo. Llamando *d* a *m* expresado en dinero, resultará que *M' – D'* = (*M* + *m*) – (*D* + *d*), por donde el ciclo *D*–

M... *P*... *M' – D'* , en su forma explícita, corresponderá a la fórmula *T*

D–M <

...P...

Mp

(M + *m*) – (*D* + *d*).

En la primera fase, el capitalista retira artículos de uso del mercado de mercancías en sentido estricto y del mercado de trabajo; en la tercera fase, devuelve mercancías al mercado, pero sólo a uno de ellos, al mercado de mercancías en sentido estricto. Y si, con sus mercancías vuelve a retirar del mercado más valor del que primitivamente incorporó a él, es sencillamente, porque lanza a él, en mercancías, un valor mayor del que

primitivamente le sustrajo. Incorporó a él el valor *D* y sustrajo de él la equivalencia *M;* ahora lanza a él *M'* + *m* y retira de él la equivalencia *D* + *d*.

D equivalía, en nuestro ejemplo, al valor de 8,440 libras de hilo; pero lo que lanza al mercado son 10,000 libras de hilo, es decir, un valor mayor del que sacó de él. Por otra parte, si lanza al mercado este valor incrementado es gracias a la plusvalía creada en el proceso de producción (como parte alícuota del producto, expresada en el producto excedente) mediante la explotación de la fuerza de trabajo. La masa de mercancías sólo se convierte en capital–mercancías

exponente del valor del capital valorizado, como producto de este proceso. Mediante la operación *M′–D′* se realiza tanto el valor del capital desembolsado como la plusvalía. La

realización de ambos coincide en la serie de ventas o en la venta, hecha de un golpe, de la masa total de mercancías que se expresa en *M′–D′* . Pero la operación de circulación *M′–D′*

difiere con respecto al valor del capital y la plusvalía, en el sentido de que expresa en cada uno de ellos una fase distinta de la circulación, una etapa distinta en la serie de

metamorfosis que dentro de la circulación tienen que recorrer. La plusvalía *m*, sólo viene al mundo dentro del proceso de producción. Por consiguiente, aparece por vez primera en el mercado de mercancías y concretamente en forma de mercancía; es su primera forma de

circulación, y, por tanto, el acto *m– d* es su primer acto de circulación o su primera metamorfosis, la cual tiene que ser complementada, por consiguiente, con el acto de

circulación opuesto o con la metamorfosis inversa, *d– m*.5

Otra cosa acontece con la circulación que el valor del capital *M* realiza en el mismo acto de circulación *M′ – D′* , que es, para él, el acto de circulación *M–D*, en el que *M = P*, igual al *D* primitivamente desembolsado. Ha iniciado su primer acto de circulación como *D*, como capital–dinero, y retorna, mediante el acto *M–D*, a la misma forma; ha recorrido, por tanto, las dos fases opuestas de la circulación: 1) *D–M* y 2) *M–D*, y reviste nuevamente la forma en que puede comenzar de nuevo el mismo proceso cíclico. Lo que para la

plusvalía es la primera transformación de la forma mercancía en la forma dinero, es para el valor del capital el retorno o el retroceso a su forma primitiva de dinero.

Mediante la operación

T

D–M <

Mp

el capital–dinero se invierte en una suma equivalente de mercancías, *T* y *Mp*. Estas mercancías no funcionan de nuevo como mercancías, como artículos de venta. Su valor

existe ahora, en manos de su vendedor, del capitalista, como valor de su capital productivo, *P*. Y en la función de *P*, al consumirse productivamente, se convierten en una clase de mercancías materialmente distintas de los medios de producción, en hilo, en una mercancía en la que su valor no sólo se mantiene, sino que se acrecienta, pasando de 422 libras esterlinas a 500. Con esta metamorfosis real, las mercancías retiradas del mercado en la primera fase *D–M* son sustituidas por otras distintas de ellas en cuanto a la materia y en cuanto al valor y que ahora funcionan como mercancías, debiendo, por tanto, convertirse en dinero y ser vendidas. Aquí, el proceso de producción sólo aparece, por consiguiente, como una interrupción del proceso de circulación del valor–capital, que hasta ahora sólo ha recorrido la primera fase, *D–M*. No recorre la segunda y última fase, *M–D*, hasta que *M* se transforma en cuanto a la materia y en cuanto al valor. Pero, en lo que se refiere al valor–

capital, considerado de por sí, sólo sufre, en el proceso de producción, una modificación de su forma de uso. En *T* y *Mp* existía bajo la forma de 422 libras esterlinas de valor; ahora, existe bajo la forma de 422 libras esterlinas de valor correspondientes a 8,440 libras de hilo. Si nos limitamos, pues, a examinar las dos fases del proceso de circulación del valor–

capital considerado separadamente de su plusvalía, vemos que atraviesa *1)*

por *D–M* y *2*) por *M–D*, en la que la segunda *M* reviste una forma útil distinta, pero representa el mismo

valor que la primera; por tanto, *D–M–D*, es una forma de circulación que, por virtud del doble cambio de lugar de la mercancía en sentido opuesto, por virtud de la transformación del dinero en mercancía y de ésta en dinero, determina necesariamente el retorno del valor desembolsado como dinero a su forma–dinero: su reversión a dinero.

El mismo acto de circulación $M' - D'$, la segunda y definitiva metamorfosis del valor–capital desembolsado en forma de dinero, el retorno a la forma–dinero, es, para la plusvalía contenida también en el capital–dinero y realizada asimismo mediante su

transformación en dinero, la primera metamorfosis, la transformación de la forma–

mercancía en la forma–dinero, *M–D*, la primera fase de la circulación.

Dos cosas hay, por tanto, que observar aquí. En primer lugar, que la reversión final del valor del capital a su forma primitiva de dinero es una función del capital–mercancías.

En segundo lugar, que esta función lleva implícita la primera transformación de la

plusvalía, que abandona su primitiva forma de mercancías para revestir la forma de dinero.

La forma del dinero desempeña, pues aquí, un doble papel: de una parte, es la forma

recobrada de un valor primitivamente desembolsado en dinero y, por tanto, el retorno a la forma de valor con que se inició el proceso; y es, de otra parte, la primera forma

transformada de un valor que empieza lanzándose a la circulación en forma de mercancías.

Si las mercancías que forman el capital–mercancías se venden por su valor, como damos por supuesto aquí, *M* + *m* se convierte en el equivalente *D* + *d;* bajo esta forma, *D* + *d* (422

+ 78 = 500 libras esterlinas), existe ahora en manos del capitalista el capital–mercancías ya realizado. El valor–capital y la plusvalía existen ahora como dinero y, por tanto, bajo la forma del equivalente general.

Al final del proceso, el valor del capital reaparece, por consiguiente, bajo la misma forma en que entró en él; está, por tanto, en condiciones de volver a iniciarlo y recorrerlo como capital–dinero. Precisamente por eso, porque la forma inicial y final de proceso es la del capital–dinero (*D*), es por lo que nosotros llamamos ciclo del capital–dinero a esta forma del proceso cíclico. Lo que cambia, al final, no es la forma, sino simplemente la magnitud del valor desembolsado.

D + *d* no son más que una suma de dinero de una determinada cuantía; en nuestro ejemplo, de 500 libras esterlinas. Pero, como resultado del ciclo del capital, como capital en mercancías realizado, esta suma de dinero encierra el valor del capital y la plusvalía; y aquí estos dos factores no aparecen ya mezclados, como en el hilo, sino el uno al lado del otro.

Su realización le ha dado a cada uno de ellos forma de dinero independiente. 211/250 del total representan el valor del capital, equivalente a 422 libras esterlinas, y 39/250 la plusvalía: 78

libras esterlinas. Este desdoblamiento, conseguido mediante la realización del capital–

mercancías, no tiene solamente el sentido formal de que enseguida, hablaremos, sino que adquiere cierta importancia en el proceso de reproducción del capital, según que *d* se convierta total o parcialmente en *D* o no se convierta; es decir, según que siga funcionando o no como parte integrante del valor del capital desembolsado. Pueden también recorrer *d* y *D* procesos de circulación totalmente distintos.

En *D*' el capital ha retornado a su forma primitiva, *D*, a su forma de dinero, pero bajo una forma en la que se ha realizado ya como capital.

En primer lugar, existe una diferencia cuantitativa. *D* representaba 422 libras esterlinas, mientras que *D*' representa ahora 500 libras esterlinas y esta diferencia se expresa en *D*... *D*', en los dos extremos cuantitativamente distintos del ciclo, cuyo movimiento sólo se indica con los puntos... *D*' es > *D*', *D*'– *D* = *Pv*, a la plusvalía. Pero, como resultado de este ciclo *D*... *D*', ahora sólo existe *D*', que es el producto con el que se cancela su proceso de formación. *D*' existe ahora con propia sustantividad,

independientemente del proceso que lo ha hecho surgir. Este proceso ha caducado ya,

cediendo el puesto a *D*'.

Pero *D*' como *D* + *d*, 500 libras esterlinas equivalentes a 422 libras esterlinas de capital desembolsado más un incremento de 78 libras esterlinas representa, al mismo

tiempo, una relación cualitativa, aunque ésta sólo exista como relación entre las partes de una suma de nombre idéntico, es decir, como relación cuantitativa. *D*, el capital desembolsado, que vuelve a presentarse bajo su forma primitiva (422 libras esterlinas), existe ahora como capital realizado. No sólo se ha conservado, sino que, además, se ha realizado como capital, el cual se distingue como tal de *d* (78 libras esterlinas), que guarda con él la relación de su producto, de *su* fruto, de un incremento engendrado por él. Se ha realizado como capital, por haberse realizado como un valor que engendra otro valor. *D*'

existe como relación de capital; *D* ya no aparece simplemente como dinero, sino que funciona expresamente como capital–dinero expresado como valor valorizado, es decir.

como valor que tiene la propiedad de valorizarse, de engendrar más valor del que él mismo encierra. *D* funciona como capital por su relación con otra parte de *D*' que la aportada por él mismo, producida por él como causa y que es el efecto engendrado por él. Así, *D*' aparece como una suma de valor diferenciada de por sí, funcionalmente (conceptualmente) distinta por sí misma y que expresa la relación de capital.

Pero esto se expresa solamente como resultado, sin los eslabones del proceso cuyo

resultado es.

Las partes de valor no se distinguen cualitativamente, como tales, unas de otras,

fuera del caso en que se presentan como valores de diversos artículos, de objetos concretos, bajo diversas formas útiles y, por tanto, como valores de diversas mercancías, diferencia ésta que no brota de ellas mismas como meras partes de valor. En el dinero desaparecen todas las diferencias entre las mercancías, precisamente porque el dinero es la forma de equivalencia común a todas ellas. Una suma de 500 libras esterlinas está formada por otros tantos elementos de nombre idéntico de 1 libra. Y como en la simple existencia de esta suma de dinero se borran las huellas de sus orígenes y desaparece todo rastro de la

diferencia específica que las diversas partes integrantes del capital presentan en el proceso de producción, la diferencia sólo existe bajo la forma conceptual de una suma principal (*principal*, en inglés) = al capital desembolsado de 422 libras esterlinas y a un excedente de valor de 78 libras. Supongamos que *D*' sea, por ejemplo = 110 libras esterlinas, de las cuales 100 = *D*, suma principal, y 10 = *Pv*, plusvalía. Entre las dos partes integrantes de la suma de 110 libras esterlinas media una identidad absoluta, es decir, una homogeneidad conceptual completa. 10 libras esterlinas, no importa cuáles, representarán siempre 1/11 de la suma total de 110 libras, ya sean 1/l0 de la suma principal desembolsada de 100 libras esterlinas o el excedente de 10 libras que queda después de cubierta aquella suma. La suma

principal y la suma accesoria, el capital y la suma adicional, pueden representarse, por tanto, como fracciones de la suma total; en nuestro ejemplo, 10/11 constituyen la suma principal o capital, l/11 la suma adicional. La forma que reviste aquí, al final de su proceso, el capital realizado, en su expresión en dinero es, pues, la expresión indistinta de la relación de capital.

Cierto que esto es aplicable también a *M´* (= *M* + *m*). Pero con la diferencia

de que *M'* , donde *M* y *m* no son tampoco más que partes proporcionales de valor de la misma masa homogénea de mercancías, hace referencia a su origen *P*, del que es producto directo, mientras que en *D*', forma derivada directamente de la circulación, ha desaparecido toda relación directa con *P*.

La diferencia carente de sentido entre la suma principal y la suma adicional

contenida en *D*' en cuanto resultado del movimiento *D*... *D*', desaparece inmediatamente, tan pronto como *D*' vuelve a funcionar activamente como capital–dinero es decir, cuando no se inmoviliza como expresión en dinero del capital industrial valorizado. El ciclo de capital–dinero no puede comenzar jamás por *D*' (a pesar de que *D*' funciona ahora como *D*), sino que comienza siempre por *D;* es decir, no puede comenzar nunca como expresión de la relación de capital, sino que comienza siempre, exclusivamente, como forma de

desembolso del valor del capital. Tan pronto como las 500 libras esterlinas se desembolsan nuevamente como capital para ser valorizadas de nuevo, son un punto de partida en vez de un punto de retorno. Ahora, se desembolsa, no un capital de 422 libras esterlinas, sino un capital de 500, más dinero que antes, más valor–capital, pero la relación entre las dos partes integrantes desaparece, del mismo modo que hubiese podido funcionar como capital desde el primer momento la suma de 500 libras esterlinas en vez de la de 422.

El aparecer como *D*' no es una función activa del capital–dinero; eso es más bien función de *D*'. Ya en la simple circulación de mercancías 1) M1 – *D*, 2) *D*– M2, *D* sólo empieza a funcionar activamente en el segundo acto *D*– M2; su aparición como *D* es, simplemente, resultado del primer acto, gracias al cual se presenta como forma

transformada de M1. Es cierto que la relación de capital contenida en *D'* , la relación entre una de sus partes, como valor del capital, y la otra como su incremento de valor, adquiere importancia funcional a partir del momento en que, por la repetición constante del ciclo *D*...

D' , D ´ se desdobla en dos circulaciones: circulación de capital y circulación de plusvalía; es decir, a partir del momento en que las dos partes cumplen funciones distintas no sólo desde el punto de vista cuantitativo, sino también

desde el punto de vista cualitativo, *D* por un lado y por el otro *d*. Pero, considerada de por sí, la forma *D... D'* no incluye el consumo del capitalista, sino que sólo implica, expresamente, la propia valorización del capital y la acumulación, en la medida en que ésta se expresa, por el momento, en el incremento

periódico del capital–dinero constantemente desembolsado de nuevo.

Aunque fórmula carente de sentido del capital, *D*' = *D* + *d* sólo es, al mismo tiempo, el capital–dinero en su forma realizada, como dinero que ha parido dinero. Pero esto no debe confundirse con la función del capital–dinero en la primera fase

T

D–M <

Mp

En esta primera fase, *D* circula como dinero. Sólo funciona como capital–dinero porque sólo en su estado de dinero puede cumplir funciones de dinero, invertirse en los elementos de *P* que se enfrentan con él como mercancías, en *T* y *Mp*. En este acto de circulación, funciona solamente como dinero; pero como este acto es la primera fase del valor del capital circulante, es al mismo tiempo función del capital–dinero, gracias a la forma específica de uso de las mercancías *T* y *Mp* que con él se compran. En cambio, *D*', integrado por *D*, por el valor del capital, y por *d*, por la plusvalía engendrada por él, expresa el valor del capital valorizado, la finalidad y el resultado, la función de todo el proceso cíclico del capital. El hecho de que exprese este resultado bajo forma de dinero, como capital en dinero realizado, no se debe a que sea la forma en dinero del capital, capital en *dinero*, sino, por el contrario, a que es *capital* en dinero, capital en forma de dinero, a que el capital ha abierto al proceso bajo esta forma, ha sido desembolsado en forma de dinero. La revisión a la forma de dinero es, como hemos visto, función del Capital en mercancías *M*' y no del capital en dinero. Y, por lo que se refiere a la diferencia de *D*'

con respecto a *D*, esta diferencia (*d*) no es más que la forma en dinero de *m*, el incremento de *M; D'* sólo es = *D* + *d* porque *M*' era = *M* + *m*. Por tanto,

esta diferencia y la relación entre el valor del capital y la plusvalía parida por él existe ya y se expresa en *M'* antes de que ambos se transformen en *D'*, es decir, en una suma de dinero en la que ambas partes de valor cobran existencia independiente la una de la otra y pueden, por tanto, emplearse en funciones independientes y distintas.

D' no es más que el resultado de la realización de *M'*. Ambos, *M'* y *D'* son, pura y exclusivamente, formas distintas, la forma mercancía y la forma dinero, del valor del capital valorizado; ambos tienen de común el ser eso: el valor del capital valorizado.

Ambos son capital realizado porque, aquí, el valor del capital existe como tal junto con la plusvalía, fruto distinto de él y conservado por él, a pesar de que esta diferencia sólo se expresa en la forma distinta de la relación entre dos partes de una suma de dinero o de un valor contenido en mercancías. Pero, como expresiones del capital en relación con y a diferencia de la plusvalía engendrada por él, es decir, como expresiones del valor

valorizado, *D'* y *M'* son lo mismo y expresan lo mismo, sólo que bajo forma distinta; no se distinguen como capital–dinero y capital–mercancías, sino como dinero y mercancía. En cuanto representan valor valorizado, capital empleado como capital, no hacen más que expresar el resultado de la función del capital productivo, de la única función en que el valor del capital pare valor. Lo que tienen de común es que ambos, el capital–dinero y el capital–mercancías, son modalidades del capital. Uno es capital en forma de dinero, otro capital en forma de mercancías. Por tanto, las funciones específicas que los distinguen no pueden ser otras que las diferencias que median entre la función del dinero y la función de la mercancía. El capital–mercancías, como producto directo del proceso capitalista de producción, recuerda su origen y es, por tanto, en su forma, más racional, menos carente de sentido que el capital–dinero, que no conserva el menor vestigio de este proceso, ya que en el dinero desaparece siempre toda forma específica de uso de la mercancía. Donde se

esfuma su forma peregrina sólo es, pues, allí donde el mismo *D'* funciona como capital–

mercancías, donde es el producto directo de un proceso de producción y no la

forma transfigurada de este producto; es decir, en la producción del mismo material–dinero.

Tratándose de la producción de oro, por ejemplo, la fórmula sería:

T

D–M <

...P ...D´ (D+d),

Mp

donde *D*' figura como producto en mercancías porque *P* suministra más oro del que se ha desembolsado en los elementos de producción del oro en el primer *D*, en el capital en dinero. Aquí, desaparece, por tanto, lo irracional de la expresión *D... D*' (*D*' + *d*), donde una parte de una suma de dinero aparece engendrando otra parte de la misma suma.

4. El ciclo, visto en su conjunto

Hemos visto que el proceso de circulación, al terminar la primera fase

T

D–M <

Mp

se interrumpe en *P*, donde las mercancías *T* y *Mp*, compradas en el mercado, se consumen como los elementos materiales y el valor del capital productivo; el producto de este consumo es una nueva mercancía, *M´*, transformada en cuanto a materia y en cuanto a valor. El proceso de circulación interrumpido, *D–M*, necesita ser complementado por el proceso *M–D*. Pero, como exponente de esta segunda y definitiva fase de la circulación, aparece *M*', una mercancía diferente en cuanto a la materia y en cuanto a valor de la primera, *M*. Por tanto, la serie de la circulación puede representarse así: 1) *D*– M1; 2) *M*'2–

D', donde, en la segunda fase, la primera mercancía, *M*'1, es sustituida por otra, *M*'2, de valor superior y de forma útil distinta durante la interrupción determinada por la función de *P*, o sea, la producción de *M*' con los elementos de *M*, modalidades del capital productivo *P*. En cambio, la primera forma en que se nos manifestaba el capital (libro I, cap. IV, 1, pp.

110 118), *D–M–D*' (descompuesta así: 1) *D–M* 1; 2) M1– *D*'), nos presenta dos veces la misma mercancía. Es, ambas veces, la misma mercancía, en la que se convierte el dinero en la primera fase y que en la segunda fase vuelve a convertirse en una cantidad mayor de dinero. A pesar de esta diferencia esencial, ambas circulaciones tienen de común el que en su primera fase el dinero se convierte en mercancía y en la segunda fase la mercancía en dinero, con lo cual el dinero invertido en la primera fase revierte, por tanto, en la segunda.

De una parte, tienen de común esta reversión del dinero a su punto de partida; de otra parte, las identifica también el excedente de dinero que revierte sobre el dinero anticipado. En este sentido, la fórmula *D–M... M*'– *D*' se contiene también en la fórmula general *D–M–D*'.

Otra observación podemos registrar aquí, y es que en las dos metamorfosis que integran la circulación, *D–M* y *M*'– *D*', se enfrentan y se sustituyen mutuamente valores de la misma magnitud y que existen simultáneamente La alteración de valor es exclusiva de la metamorfosis *P*, del proceso de producción, que aparece, por tanto, como la metamorfosis real del capital, a diferencia de las metamorfosis de la circulación, que son metamorfosis puramente formales.

Examinemos ahora, en conjunto, el recorrido *D–M... P... M*'– *D*' o su forma explícita *T*

D–M <

...P ...M´ (M+m)–D´(D´+d).

Mp

El capital aparece, aquí, como un valor que recorre una cadena de

transformaciones

coherentes y condicionadas las unas por las otras, una serie de metamorfosis que

representan otras tantas fases o etapas de un proceso total. Dos de estas fases caen dentro de la órbita de la circulación, una dentro de la órbita de la producción. En cada una de estas fases, el valor del capital reviste una forma distinta, a la que corresponde una distinta función especial. En este recorrido, el valor desembolsado no sólo se mantiene, sino que crece, aumenta en magnitud. Por último, en la etapa final recobra la misma forma que presentaba al comenzar el proceso en su conjunto. Este proceso, en su conjunto, constituye, por tanto, un proceso cíclico.

Las dos formas que reviste el valor del capital dentro de sus fases de circulación son la del *capital– dinero* y la del *capital– mercancías;* la forma propia de la fase de producción es la del *capital productivo*. El capital que, a lo largo de su ciclo global, reviste y abandona de nuevo estas formas, cumpliendo en cada una de ellas la función correspondiente es el *capital industrial*, industrial, en el sentido de que abarca todas las ramas de producción explotadas sobre bases capitalistas.

Capital en dinero, capital en mercancías y capital productivo no son, pues, clases

independientes de capital cuyas funciones se hallen adscriptas a ramas industriales

asimismo independientes y separadas las unas de las otras. Son, pura y simplemente,

formas funcionales específicas del capital industrial, formas que éste va asumiendo

sucesivamente.

El ciclo del capital sólo se desarrolla normalmente mientras sus distintas fases se

suceden sin interrupción. Si el capital se inmoviliza en la primera fase *D–M*, el capital en dinero queda paralizado como tesoro; si se inmoviliza en la fase de la producción, quedarán paralizados, de un lado, los medios de producción, mientras de otro lado la fuerza de trabajo permanecerá ociosa; si se inmoviliza en la última fase *M' – D'* las mercancías almacenadas sin vender pondrán un dique a la corriente de la circulación.

Por otra parte, la naturaleza del asunto exige que el propio ciclo se encargue de

retener el capital, durante cierto tiempo, en las distintas fases del proceso. En cada una de

sus fases, el capital industrial se halla vinculado a una determinada forma, como capital–

dinero, capital productivo y capital–mercancías. Y sólo después de realizar la función correspondiente a cada una de esas formas, asume aquélla bajo la que puede pasar ya a una nueva fase de transformación. Para esclarecer esto, hemos dado por supuesto, en nuestro ejemplo, que el valor–capital de la masa de mercancías creada en el proceso de producción es igual a la suma total del valor primitivamente desembolsado en dinero; o, dicho en otros términos, que todo el valor–capital desembolsado en dinero pasa de golpe de cada fase a la siguiente. Pero, ya hemos visto (libro I, cap. VI, pp.. 160–170), que una parte del capital constante, los medios de trabajo en sentido estricto (las máquinas, por ejemplo), sirve, una y otra vez, en un número mayor o menor de repeticiones de los mismos procesos de

producción y que, por tanto, sólo transfiere fragmentariamente su valor al producto. Hasta qué punto esta circunstancia modifica el proceso cíclico del capital, lo veremos más adelante. Aquí, baste con saber lo siguiente. En nuestro ejemplo, el valor del capital productivo = 422 libras esterlinas incluía solamente el desgaste de los edificios fabriles, de la maquinaria, etc., calculado por término medio; es decir, solamente la parte de valor que en la transformación de 10,600 libras de algodón en 10,000 libras de hilo transfieren a éste, al producto de un proceso semanal de trabajo de hilado de 60 horas. Entre los medios de producción en que se invierte el capital constante de 372 libras esterlinas desembolsado, figuraban también, por

tanto, los edificios, la maquinaria, etc., como si no se hubiese hecho otra cosa que alquilarlos en el mercado por una cantidad semanal. Pero esto no hace

cambiar en lo más mínimo los términos del problema. Para transferir al producto todo el valor de los medios de trabajo comprados y consumidos durante este tiempo, no tenemos más que multiplicar la cantidad de hilo producida en una semana (10,000 libras) por el número de semanas que entran en una determinada serie de años. Y, entonces, se ve claro que el capital–dinero desembolsado no hace más que transformarse en estos medios; es decir, no tiene más remedio que salir de la primera fase *D–M*, para poder funcionar como capital productivo *P*. Asimismo es claro, en nuestro ejemplo, que la suma de valor–capital de 422 libras esterlinas incorporada al hilo durante el proceso de producción no puede entrar en la fase de circulación *M′–D′* como parte integrante del valor de las 10,000 libras de hilo antes de que el producto esté terminado. El hilo no puede venderse antes de estar hilado.

En la fórmula general, el producto de *P* se considera como un objeto material distinto de los elementos del capital productivo, como un objeto que lleva una existencia aparte del proceso de producción, una forma útil distinta de las de los elementos de la producción. Y así ocurre siempre, cuando el resultado del proceso de producción es un objeto, incluso cuando una parte del producto vuelve a entrar como elemento en el nuevo proceso de producción. Así, por ejemplo, el trigo utilizado como simiente sirve para su propia producción, pero el producto es exclusivamente e trigo; presenta, por tanto una forma distinta de la de los otros elementos empleados: la fuerza de trabajo, los

instrumentos, el abono. Hay, sin embargo, ramas industriales independientes donde el producto del proceso de producción no es un objeto nuevo, una mercancía. Entre ellas, la única que tiene una importancia económica es la industria de comunicaciones, tanto la industria específica del transporte de personas y mercancías como la destinada a la mera transmisión de noticias, cartas, telegramas, etc.

A. Chuprov,6 dice, refiriéndose a esto: “El fabricante puede empezar produciendo artículos, para luego buscar consumidores (su producto, una vez que sale del proceso de producción como producto terminado, entra en la circulación como una mercancía

desgajada de aquél). La producción y el consumo aparecen aquí como dos actos separados en el espacio y en el tiempo. En la industria del transporte, que no crea productos nuevos, sino que se limita a trasladar personas y cosas, estos dos actos se confunden; los servicios (el desplazamiento de lugar) tienen necesariamente que consumirse en el mismo momento en que se producen. Por eso el radio en que el ferrocarril puede buscar sus clientes se extiende, a lo sumo, a 50 verstas (53 kms.) a un lado y otro."

El resultado –ya se transporten personas o mercancías– es el cambio operado en su

existencia dentro del espacio, por ejemplo, el que el hilo se halle ahora en la India en vez de hallarse en Inglaterra, en el lugar de su fabricación.

Pero lo que la industria del transporte vende es este mismo desplazamiento de lugar.

El efecto útil producido se halla inseparablemente unido al proceso del transporte, que es el proceso de producción de esta industria. Personas y mercancías viajan en el medio de transporte, y este viaje, este desplazamiento de un lugar a otro, constituye precisamente el proceso de producción efectuado. Aquí, el efecto útil sólo puede consumirse durante el proceso de producción; no existe como un objeto útil distinto de este proceso que sólo funcione como artículo comercial, que sólo circule como mercancía después de su

producción. Pero el valor de cambio de este efecto útil se determina, como el de cualquier otra mercancía, por el valor de los elementos de producción consumidos en él (fuerza de trabajo y medios de producción) más la plusvalía creada por el trabajo excedente de los obreros que trabajan en la industria del transporte. En lo que se refiere a su consumo, este efecto útil funciona también exactamente lo mismo que las demás mercancías. Si se

consume individualmente, su valor desaparece con el consumo; si se consume

productivamente, de tal modo que sea, a su vez, una fase de producción de la mercancía transportada, su valor se transfiere a ésta como valor adicional. La

fórmula para la industria del transporte sería, por tanto,

T

D–M <

...P–D´

Mp

ya que aquí se paga y se consume el mismo proceso de producción y no un producto

separable de él. Presenta, pues, casi exactamente la misma forma que la de la producción de los metales preciosos, con la diferencia de que aquí *D'* es una forma transfigurada del efecto útil creado durante proceso de producción y no una forma natural del oro o de la plata producidos durante este proceso y arrojados por él.

El capital industrial es la única forma de existencia del capital en que es función de éste no sólo la apropiación de la plusvalía o del producto excedente, sino también su creación. Este capital condiciona, por tanto, el carácter capitalista de la producción; su existencia lleva implícita la contradicción de clase entre capitalistas y obreros asalariados.

A medida que se va apoderando de la producción social, revoluciona la técnica y la organización social del proceso de trabajo, y con ellas el tipo histórico–económico de sociedad. Las otras modalidades de capital que aparecieron antes de ésta en el seno de estados sociales de producción pretéritos o condenados a morir, no sólo se subordinan a él y se modifican con arreglo a él en el mecanismo de sus funciones, sino que ya sólo se mueven sobre la base de aquél, y por tanto viven y mueren, se mantienen y desaparecen con este sistema que les sirve de base. El capital–dinero y el capital–mercancías, en la medida en que aparecen, con sus funciones, como exponentes de una rama propia de

negocios al lado del capital industrial, no son más que modalidades de las distintas formas funcionales que el capital industrial asume unas veces y otras

abandona dentro de la órbita de la circulación, modalidades substantivadas y estructuradas unilateralmente por la división social del trabajo.

El ciclo *D*... *D*' se entreteje, de una parte, con la circulación general de mercancías, brota de ella y entra en ella y forma parte de ella. De otra Parte, constituye, para el capitalista individual, un movimiento propio e independiente del valor del capital,

movimiento que en parte se opera dentro de la circulación general de mercancías y en parte al margen de ella, pero conservando siempre su carácter independiente. En primer lugar, porque sus dos fases *D–M* y *M' – D'* , enclavadas en la órbita de la circulación, tienen, como fases del movimiento del capital, caracteres funcionalmente determinados: en la fase *D–M*, *M* aparece materialmente determinada en cuanto fuerza de trabajo y medios de producción; en la fase *M'–D'* , se realiza el valor del capital + la plusvalía. En segundo lugar, *P*, el proceso de producción, abarca el consumo productivo. En tercer lugar, el retorno del dinero a su punto de partida convierte el movimiento *D*... *D'* en un movimiento cíclico que se cierra sobre sí mismo.

Por consiguiente, de una parte, todo capital individual constituye en sus dos fases de circulación *D–M* y *M'–D'* un agente de la circulación general de mercancías, en la que funciona o con la que está entrelazado como dinero o como mercancía, lo que le convierte en eslabón de la serie general de metamorfosis del mundo de las mercancías. De otra parte, sigue, dentro de la circulación general, su propio ciclo independiente, en el que la órbita de la producción constituye una fase transitoria y en el que retorna a su punto de partida bajo la misma forma en que salió de él. Y, dentro de su propio ciclo, que incluye su

metamorfosis real en el proceso de producción, cambia al mismo tiempo su magnitud de valor. No retorna simplemente como valor en dinero, sino como valor en dinero

aumentado, acrecentado.

Finalmente, si examinamos la fórmula *D–M*... *P*... *M' – D'* como forma específica del proceso cíclico del capital junto a las otras formas que más tarde se investigarán, veremos que se caracteriza por lo siguiente:

1) Este ciclo aparece como el *ciclo del capital– dinero*, porque el capital industrial bajo su forma dinero, como capital en dinero, constituye el punto de partida y el punto de retorno de su proceso en conjunto. De por sí, la fórmula expresa que aquí el dinero no se invierte como dinero, sino que simplemente se desembolsa, es decir, que no es más que la forma–dinero del capital, capital en dinero. Expresa, además, que el fin en sí, el factor determinante del movimiento es el valor de cambio, y no el valor de uso. Precisamente

porque la forma–dinero del valor es la forma independiente y tangible en que se manifiesta, la forma de circulación *D*... *D'* , cuyo punto de partida y cuyo punto final es el dinero efectivo, el hacer dinero, expresa del modo más tangible el motivo propulsor de la

producción capitalista. El proceso de producción no es más que el eslabón inevitable, el mal necesario para poder hacer dinero. Por eso todas las naciones en que impera el sistema capitalista de producción se ven asaltadas periódicamente por la quimera de querer hacer dinero sin utilizar como medio el proceso de producción.

2) La etapa de producción, la función de *P*, representa, en este ciclo, la interrupción de las dos fases de la circulación *D–M*... *M' – D'* , que a su vez no es más que un agente mediador de la circulación simple *D–M–D'* . El proceso de producción aparece dentro de la forma del mismo proceso cíclico, formal y expresamente, como lo que es en el sistema capitalista de producción: como un simple medio para la valorización del capital

desembolsado, lo cual quiere decir que el fin último de la producción es el enriquecimiento como tal.

3) Como la cadena de las fases comienza con *D–M*, el segundo eslabón de la circulación es *M'– D'*; por tanto, el punto de partida es *D*, el capital–dinero que se trata de valorizar, y el punto final *D'* el capital en dinero valorizado *D + d*, donde *D* figura como capital realizado junto a su vástago *d*. Esto distingue al ciclo *D* de los otros dos ciclos *P* y *M'* , en un doble sentido. De una parte, por la forma–dinero de los dos extremos; y el dinero es la forma independiente y tangible en que se manifiesta el valor, el valor del producto en su forma de valor independiente, en la que desaparece todo rastro del valor

de uso de las mercancías. De otra parte, la forma *P*... *P* no es necesaria para *P*... *P'* (*P* + *p*) y en la forma *M'* ... *M'* no se percibe absolutamente ninguna diferencia de valor entre los dos extremos. Lo que, por tanto, caracteriza a la fórmula *D*... *D'* es, de una parte el que el valor del capital constituye aquí el punto de partida y el valor del capital valorizado el punto de retorno, con lo que el desembolso del valor del capital aparece, en este caso, como medio y el valor del capital valorizado como fin de toda la operación; de otra parte, el que esta relación se expresa bajo la forma de dinero, sustantiva del valor, y por tanto el capital–dinero como dinero que pare dinero. La producción de plusvalía por el valor no se expresa solamente como el eje de este proceso, sino que aparece además, expresamente, bajo la forma

reluciente de dinero.

4) Puesto que *D'* , el capital–dinero realizado, como resultado de *M'–D'* de la fase complementaria y última de *D–M*, aparece en absoluto, bajo la misma forma con que comenzaba su primer ciclo, puede reanudar el mismo ciclo tal y como brota de él, como capital–dinero acrecentado (acumulado): *D'* = *D* + *d*; y, por lo menos en la forma de *D*... *D'* , no se expresa que, al repetirse el ciclo, la circulación de *d* se desdoble de la de *D*. Por tanto, si nos fijamos en su forma primera, antes de repetirse, desde un punto de vista formal, vemos que el ciclo del capital–dinero sólo expresa el proceso de valorización y de

acumulación. Aquí el consumo sólo se expresa como consumo productivo por

T

D–M <

Mp

que es lo único que va implícito en este ciclo del capital individual *D–T* es, por parte del obrero, *T–D* o *M–D*; es, por tanto, la primera fase de la circulación, que sirve de medio para su consumo individual: *T–D–M* (medios de vida). La segunda fase *D–M* ya no cae dentro del ciclo del capital individual; pero éste le sirve de introducción y la da por supuesta, toda vez que el obrero, para encontrarse en el mercado constantemente como materia

explotable a disposición del capitalista, necesita ante todo vivir, es decir, sustentarse mediante el consumo individual. Pero aquí, este consumo es algo que se da, simplemente, por supuesto como condición del consumo productivo de la fuerza de trabajo por el capital; es decir, solamente en la medida en que el obrero, mediante su consumo individual, se mantiene y se reproduce como fuerza de trabajo. Pero los *Mp*, las verdaderas mercancías que entran en el ciclo, no son más que el material nutritivo del consumo productivo. El acto *T–D* hace posible el consumo individual del obrero, la transformación de los medios de vida en carne y sangre suya. Claro está que también el capitalista para poder actuar como tal tiene que existir, y por tanto vivir y consumir. Para ello, sólo necesitaría, en rigor, consumir como cualquier obrero, sin que por tanto esta forma del proceso de circulación presuponga más.

Expresado desde el punto de vista formal, ni esto siquiera, puesto que la fórmula termina con *D'* , es decir, con un resultado que puede volver a funcionar inmediatamente como capital–dinero acrecentado.

En *M'–D'* se contiene directamente la venta de *M'* ; pero *M'–D'* , que es de un lado una venta, es también, de otro lado, *D–M*, una compra, y en última instancia la mercancía sólo es comprada en razón a su valor de uso, para entrar en el proceso de consumo

(prescindiendo de ventas intermedias), ya se trate de un proceso de consumo individual o productivo, según la naturaleza del artículo comprado. Pero este consumo no entra en el ciclo del capital individual del que *M'* es producto; lejos de ello, este producto es repudiado por el ciclo como la mercancía que se trata de vender. La *M'* se destina expresamente al consumo ajeno. Por eso en los apóstoles del mercantilismo (basado en la fórmula *D–M*...

P... *M' D'*) nos encontramos con sermones tan prolijos sobre la necesidad de que el capitalista individual sólo consuma como un obrero, del mismo modo que las naciones

capitalistas deben dejar que las naciones necias devoren sus mercancías y se entreguen al proceso del consumo, mientras aquéllas hacen del consumo productivo la misión de su

vida. Son sermones que recuerdan con frecuencia, por su forma y por su contenido,

prédicas ascéticas muy análogas de los padres de la Iglesia.

El proceso cíclico del capital es, por tanto, la unidad de circulación y producción, la suma de ambas. En cuanto que las dos fases *D–M* y *M'–D'* son actos de circulación, la circulación del capital forma parte de la circulación general de mercancías. Pero como secciones funcionalmente determinadas, como fases del ciclo del capital, que no pertenece solamente a la órbita de la circulación, sino también a la órbita de la producción, el capital recorre dentro de la circulación general de mercancías su propio ciclo. La circulación general de mercancías le sirve, en la primera fase, para asumir la forma en que puede funcionar como capital productivo; en la segunda, para desechar la forma de mercancía bajo la cual no puede renovar su ciclo: y, al mismo tiempo, para permitirle separar su propio ciclo de capital de la circulación de la plusvalía con que se ha acrecentado.

El ciclo del capital en dinero es, por consiguiente, la forma más unilateral y, por tanto, la más palmaría y la más característica en la que se manifiesta el ciclo del capital industrial, cuya finalidad y cuyo motivo propulsor: la valorización del valor, el hacer dinero y la acumulación, saltan aquí a la vista (comprar para vender más caro). El hecho de que la primera fase sea *D–M* hace que resalte también el mercado de mercancías como origen de los elementos del capital productivo y, en general, la circulación, el comercio, como los factores que condicionan el proceso capitalista de producción. El ciclo del capital en dinero no es solamente producción de mercancías; este ciclo sólo brota por medio de la

circulación, presupone la circulación. Así lo indica ya el que la forma *D*, propia de la circulación, aparezca como la primera forma. y como la forma del valor del capital

desembolsado, cosa que no ocurre en las otras dos formas del ciclo.

El ciclo del capital–dinero sigue siendo la expresión genérica del capital industrial en cuanto que implica siempre la valorización del valor desembolsado. En *P*... *P*, la expresión en dinero del capital sólo se manifiesta

como precio de los elementos de

producción, es decir, simplemente como un valor expresado en dinero aritmético, bajo cuya forma figura en la contabilidad.

D... D' se convierte en una forma específica del ciclo del capital industrial tan pronto como el nuevo capital reunido se desembolsa como dinero y se retira en la misma forma, ya sea porque se transfiera de una rama de negocios a otra, o porque el capital industrial se retire del negocio en que se había colocado. Esto implica la función de capital de la plusvalía primeramente desembolsada bajo forma de dinero, y se destaca del modo más palmario cuando ésta funciona en otro negocio que aquel de que proviene. *D... D'*

puede ser el primer ciclo del capital: puede ser el último; puede presentarse como la forma del capital social en conjunto; es la forma del capital que se invierte de nuevo, ya sea como un capital nuevamente acumulado en forma de dinero, ya sea como un capital antiguo que se convierte totalmente en dinero para transferirlo de una rama de producción a otra.

Como forma constantemente implícita en todos los ciclos, el capital–dinero recorre

este ciclo precisamente respecto a la parte del capital que engendra la plusvalía, respecto al capital variable. La forma normal de adelantar los salarios es el pago en dinero; y este pago tiene que renovarse constantemente a corto plazo, porque el obrero vive al día. Por eso el capitalista tiene que enfrentarse constantemente con el obrero como capitalista de dinero y su capital como capital–dinero. Aquí no cabe, como en la compra de los medios de

producción y en la venta de las mercancías productivas, una compensación directa o

indirecta (en la que la gran masa del capital–dinero sólo figura, de hecho, bajo forma de mercancías y el dinero bajo forma de dinero aritmético, desembolsándose en metálico

solamente la cantidad necesaria para compensar los saldos). Por otro lado,

una parte de la plusvalía procedente del capital variable es desembolsada por el capitalista para su consumo privado en el comercio al por menor, en cuyos recovecos se desembolsa siempre en metálico, bajo la forma–dinero de la plusvalía. La cuantía, grande o pequeña, de esta parte de la plusvalía no hace cambiar para nada la cosa. El capital variable reaparece constantemente como capital–dinero invertido en salarios (*D–T*) y como plusvalía que se desembolsa para atender a las necesidades privadas del capitalista. Por consiguiente, tanto *D*, en cuanto valor del capital variable desembolsado como *d*, en cuanto su incremento, se

ven necesariamente retenidos ambos en forma de dinero para ser invertidos bajo la misma forma.

La fórmula *D– M... P... M'–D'* con su resultado *D' = D + d* envuelve en su forma un engaño, encierra un carácter ilusorio, que nace de la existencia del valor desembolsado y valorizado bajo su forma de equivalente, el dinero. Lo que se destaca no es la valorización del valor, sino la *forma–dinero* de este proceso, el hecho de que, al final, se extraiga de la circulación más valor en forma de dinero del que primitivamente se desembolsó; es decir, el aumento de la masa de oro y plata perteneciente al capitalista. El llamado sistema monetario no hace más que expresar la forma irracional *D–M–D'* , un movimiento que se opera exclusivamente dentro de la circulación y, por tanto, sólo puede explicar los dos actos: 1) *D–M* y 2) *M–D'* , alegando que, en el segundo acto, *M* se vende por encima de su valor y por tanto sustrae a la circulación más dinero del que se había lanzado a ella por medio de su compra. En cambio, la fórmula *D–M... P... M'–D'* , fijada como fórmula exclusiva, sirve de base al sistema mercantil más desarrollado, en el que aparece como elemento necesario no sólo la circulación de mercancías, sino también su producción.

El carácter ilusorio de *D–M... P... M'–D'* y la interpretación ilusoria correspondiente aparecen tan pronto como esta forma se plasma como un solo acto y no como un acto que fluye y se renueva constantemente; tan pronto como se la considera, no como una de las formas del ciclo, sino como su forma exclusiva. Pero ella misma apunta ya a otras formas.

En primer lugar, todo este ciclo presupone el carácter capitalista del propio proceso de producción y como base, por tanto, este proceso de producción y

el régimen social específico condicionado por él. *D–M* =

T

D – M

; pero *D – T* presupone la existencia de obreros

Mp

asalariados y, por tanto, de los medios de producción como parte del capital productivo; por consiguiente, presupone ya el proceso de trabajo y de valorización, es decir, el proceso de producción, como función del capital.

En segundo lugar, al repetirse el acto *D... D'* , el retorno a la forma–dinero tiende a desaparecer, lo mismo que la forma–dinero en la primera fase. *D–M* desaparece para ceder el puesto a *P*. Los nuevos y constantes desembolsos en dinero, al igual que el constante retorno de éste como dinero, aparecen como factores que tienden a desaparecer dentro del ciclo.

En tercer lugar,

GRAFICO EL CICLO DEL CAPITAL.JPG o TIF

En la segunda repetición del ciclo aparece ya el ciclo *P... M'–D'* . De este modo, *D–*

M... P, antes de cerrarse el segundo ciclo de *D*, y todos los demás ciclos pueden examinarse bajo la forma de *P... M´–D–M... P*, por donde *D–M*, como primera fase del primer ciclo, sólo constituye la preparación, llamada a desaparecer, del ciclo constantemente repetido del capital productivo, como ocurre en efecto con el capital industrial invertido por vez primera bajo la forma de capital–dinero.

De otra parte, antes de cerrarse el segundo ciclo de *P*, se describe el primer ciclo *M'–D'* . *D–M... P... M'* (más concisamente, *M' ... M'*), el ciclo del capital–mercancías. De este modo, la primera forma encierra ya las otras dos, con lo cual desaparece la forma–dinero en cuanto que no es una simple expresión de valor, sino expresión de valor bajo la forma de equivalente, de dinero.

Finalmente, si tomamos un capital individual que se presenta como un capital

nuevo

y que recorre por vez primera el ciclo *D–M... P... M'–D*, *D–M* será la fase preparatoria, la avanzada del primer proceso de producción que este capital individual efectúa. Por tanto, esta fase *D–M* no se presupone, sino que es sentada o condicionada por el mismo proceso de producción. Pero esto se refiere solamente a este capital individual. La forma general del ciclo del capital industrial es el ciclo del capital–dinero, siempre dando por supuesto el sistema capitalista de producción, es decir, dentro de un régimen social condicionado por la producción capitalista. Por tanto, el proceso capitalista de producción se da por supuesto como una premisa, si no dentro del primer ciclo del capital en dinero de un capital

industrial invertido por vez primera, fuera de él; la existencia constante de este proceso de producción presupone el ciclo constantemente renovado de *P... P*. Esta premisa aparece ya en la primera fase

T

D–M <

Mp

puesto que, de una parte, esto presupone la existencia de la clase asalariada y, de otra parte, lo que es para el comprador de los medios de producción, en la primera fase, *D–M* es para su vendedor *M'–D'* ; es decir, que en *M'* van ya implícitos el capital–mercancías y la mercancía misma como resultado de la producción capitalista, y por tanto la función del capital productivo.

NOTAS AL PIE CAP 1, TOMO 2 EL CAPITAL

1 Del manuscrito II

2 A partir de aquí, manuscrito VII, comenzado el 2 de julio de 1878.

3. Hasta aquí. manuscrito VII. A partir de aquí, manuscrito VI.

4. Hasta aquí, manuscrito VI. A partir de aquí, manuscrito V.

5. Y esto, cualquiera que sea el modo como separemos el valor del capital y la plusvalía. En 10,000 libras de hilado se encierran 1,560 libras = 78 libras esterlinas de plusvalía, y en una libra de hilado = 1 chelín se contienen igualmente 2,486 onzas = 1,872* peniques de plusvalía.

* En la 1ª edición y en las pruebas de imprenta corregidas por Engels dice 1,728. Debe decir 1,872, como figura en el manuscrito de Marx, con letra de Engels. (*Ed.*)

6. A. Chuprov, *Shelesnodoroshnoe joziaistuv* [*Economía ferroviaria*], Moscú 1875. pp. 69 y 70.

CAPITULO II

EL CICLO DEL CAPITAL PRODUCTIVO

El ciclo del capital productivo presenta esta fórmula general. *P*... *M´–D–M*... *P*. Este ciclo representa la función periódicamente renovada del capital productivo, es decir, la reproducción, o sea, su proceso de producción como proceso de reproducción, en lo que a la valorización se refiere; no sólo la producción, sino la reproducción periódica de plusvalía; la función del capital industrial en su forma productiva, no como una función ejecutada una sola vez, sino como función repetida periódicamente, recomenzando por el mismo punto de partida. Una parte de *M'* puede volver a entrar directamente en el mismo proceso de trabajo en concepto de medios de producción (en ciertos casos, en ramas de inversión del capital industrial); con ello, no se hace más que evitar que su valor se convierta en dinero efectivo o en signos monetarios y sólo cobre expresión independiente como dinero aritmético. Esta parte de valor no entra en la circulación. De este modo, se incorporan al proceso de producción valores que no figuran en el proceso de circulación.

Lo mismo ocurre con la parte de *M'* que el capitalista consume en especie, como parte de producto excedente. Sin embargo, en la producción capitalista es una parte insignificante; sólo tiene alguna importancia, si acaso, en la agricultura.

En esta forma, saltan inmediatamente a la vista dos cosas.

Primero. Mientras que en la primera forma *D*... *D'* el proceso de producción, la función de *P*, interrumpe la circulación del capital en dinero y sólo aparece como mediador entre sus dos fases *D–M* y *M'–D'* , aquí todo el proceso de circulación del capital industrial, todo su movimiento dentro de la fase de circulación, constituye una interrupción y es, por tanto, simplemente, una etapa intermedia entre el capital productivo que abre el ciclo como primer extremo y el que lo cierra bajo la misma forma, es decir, bajo la forma en que va a recomenzar. La verdadera circulación aparece como simple etapa intermedia de la

reproducción periódicamente renovada y continua a través de su renovación.

Segundo. La circulación en su conjunto aparece bajo la forma opuesta a la que reviste en el ciclo del capital en dinero. Allí era: *D–M–D* (*D–M*. *M–D*), prescindiendo de la determinación de valor; aquí es, prescindiendo también de la determinación de valor, *M–*

D–M (*M–D*. *D–M*), es decir, la forma de la circulación simple de mercancías.

1. Reproducción simple

Examinemos, pues, para comenzar, el proceso *M'– D'– M* que discurre entre los extremos *P*... *P* dentro de la órbita de la circulación.

El punto de partida de esta circulación es el capital–mercancías: *M' = M + m = P +*

m. La función del capital–mercancías *M' – D'* (la realización del valor capital contenido en él

= *P*, que ahora existe como parte integrante de las mercancías *M*, y la de la plusvalía

contenida también en él, que existe como parte integrante de la misma masa de mercancías en el valor *m*) fue examinada en la primera forma del ciclo. Pero allí constituía la segunda fase de la circulación interrumpida y la fase final de todo el ciclo. Aquí, constituye la segunda fase del ciclo, pero la

primera fase de la circulación. El primer ciclo termina con *D'* , y como *D'* , lo mismo que el primitivo *D*, puede volver a iniciar como capital en dinero el segundo ciclo, no era necesario seguir analizando, por el momento, si los *D* y *d* (la plusvalía) contenidos en *D'* seguían su marcha juntos o emprendían rutas distintas. Esto sólo hubiera sido necesario si hubiésemos seguido estudiando el primer ciclo en su

renovación. Pero este punto debe ser resuelto en el ciclo del capital productivo porque de ello depende, incluso, la determinación de su primer ciclo y porque *M' – D'* aparece en él como la primera fase de la circulación, que ha de completarse con *D–M*. De esta decisión depende el que la formula represente una simple reproducción o una reproducción en escala ampliada. Con arreglo a esta decisión cambiará, por tanto, el carácter del ciclo.

Comencemos, pues, por la reproducción simple del capital productivo. Para ello,

partiremos, como en el capítulo primero, del supuesto de que las circunstancias permanecen invariables y de que las mercancías se compran y se venden por su valor. Toda la plusvalía es absorbida, bajo este supuesto, por el consumo personal del capitalista. Tan pronto como se opera la transformación del capital–mercancías *M'* en dinero, la parte de la suma de dinero que representa el valor del capital sigue circulando en el ciclo del capital industrial; la otra parte, que es plusvalía convertida en oro, entra en la circulación general de mercancías, es circulación de dinero que parte del capitalista, pero funciona al margen de la circulación de su capital individual.

En nuestro ejemplo, teníamos un capital en mercancías *M'* de 10,000 libras de hilo con un valor de 500 libras esterlinas; de ellas, 422 libras esterlinas son el valor del capital productivo y prosiguen, como forma en dinero de 8,440 libras de hilo, la circulación de capital iniciada por *M'* , mientras que la plusvalía de 78 libras esterlinas, forma–dinero de 1,560 libras de hilo, remanente del producto de mercancías, sale de esta órbita de

circulación y recorre una ruta aparte dentro de la circulación general de mercancías.

ver gráfico CIRCULACION GENERAL DE MERCANCIAS EN FORMATO

JPG

d–m representa una serie de compras realizadas por medio del dinero que el capitalista invierte, ya en verdaderas mercancías, ya en servicios para el cuidado de su respetable persona o de su familia. Estas compras se efectúan de un modo desperdigado y en

diferentes fechas. Por tanto, este dinero existe, temporalmente, en forma de un acopio de dinero destinado al consumo corriente, o sea, de un tesoro, puesto que el dinero, cuando su circulación se interrumpe, asume la forma de tesoro. Su función como medio de

circulación, en la que va implícita también su forma transitoria de tesoro, no entra en la circulación del capital bajo su forma de dinero.

El supuesto de que partimos es el de que todo el capital desembolsado pasa siempre, en bloque, de una de sus fases a la otra y de que, por tanto, aquí el producto en mercancías de *P* encierra el valor total del capital productivo *P* = 422 libras esterlinas + la plusvalía creada durante el proceso de producción = 78 libras esterlinas. En nuestro ejemplo, en que se trata de un producto discreto en mercancías, la plusvalía existe bajo la forma de 1,560

libras de hilo; lo mismo que, si lo calculásemos sobre la base de 1 libra de hilo, revestiría la forma de 2,496 onzas de hilo. En cambio, si el producto en mercancías fuese, por ejemplo, una máquina de 500 libras esterlinas y con la misma proporción de valor, una parte del valor de esta máquina equivaldría, indudablemente a 78 libras esterlinas, pero estas 78

libras sólo existirían dentro de la máquina en conjunto. La máquina no podría dividirse en valor capital y plusvalía sin hacerla pedazos, destruyendo con ello su utilidad y, por tanto, su valor. Por consiguiente, esas dos partes integrantes del valor sólo pueden representarse idealmente como partes integrantes de la materialidad de la mercancía y no como

elementos independientes de la mercancía *M´*, al modo como cada libra de hilo puede representarse como un elemento separable y una mercancía independiente dentro de las 10,000 libras. En el primer caso, hay que vender íntegramente la mercancía global, el capital–mercancías, la máquina, para

que pueda iniciar su órbita propia de circulación. En cambio, si el capitalista vende 8,440 libras de hilo, la venta de las 1,560 libras restantes constituirá una circulación totalmente aparte de la plusvalía con arreglo a la forma *m* (1,560

libras de hilo)– *d* (78 libras esterlinas) = *M* (artículos de consumo). Pero los elementos de valor de cada parte alícuota del producto hilo de 10,000 libras pueden representarse en partes del producto, exactamente lo mismo que en el producto en su totalidad. Del mismo modo que estas 10,000 libras de hilo se pueden dividir en valor del capital constante *(c)*, 7,440 libras de hilo con un valor de 372 libras esterlinas, valor del capital variable *(v)*, 1,000 libras de hilo con un valor de 50 libras esterlinas, y plusvalía (*p*), 1,560 libras de hilo equivalente a 78 libras esterlinas, cada libra de hilo puede dividirse en *c* = 11,904 onzas con un valor de 8,928 peniques, *v* = 1,600 onzas de hilo con un valor de 1,200 peniques y *p*

= 2,496 onzas de hilo con un valor de 1,872 peniques. El capitalista podría también, conforme fuese realizando, en ventas sucesivas, las 10,000 libras de hilo, ir consumiendo sucesivamente los elementos de plusvalía contenidos en las porciones sucesivas de la mercancía, realizando de este modo, también sucesivamente, la suma de *c* + *v*. Pero esta operación supone igualmente, en último término, la venta total de las 10,000 libras de hilo y, por tanto, la reposición del valor de *c* y *v* mediante la venta de 8,440 libras (libro I, cap.

VII, pp. 179–182).

En todo caso, la operación *M'–D'* infunde tanto al valor del capital contenido en *M'*

como a la plusvalía una existencia separable, la existencia de sumas de dinero distintas; *D*

es, en ambos casos, lo mismo que *d*, la forma realmente transformada del valor, que en un principio, en *M'* , sólo cobra expresión propia, expresión ideal, como precio de la mercancía.

m– *d*–*m* es una simple circulación de mercancías cuya primera fase *m*– *d* va implícita en la circulación del capital en mercancías *M'*– *D'*, y por tanto en el

ciclo del capital; en cambio su fase complementaria *d– m* cae ya fuera de este ciclo, como fase aparte de él dentro de la circulación general de mercancías. La circulación de *M* y *m*, de valor del capital y plusvalía, se desdobla después de la transformación de *M'* en *D'* . De donde se deduce, por tanto:

Primero. Puesto que la fórmula *M' – D' = D' – (D + d*) realiza el capital en mercancías, el movimiento de valor de capital y plusvalía contenido en *M' – D'* , movimiento todavía indistinto y encarnado en la misma masa de mercancías, se puede desdoblar, ya que ambos poseen ahora forma independiente, como sumas de dinero.

Segundo. Si este desdoblamiento se produce, invirtiéndose como renta del

capitalista, mientras *D*, como forma funcional del valor capital, prosigue la ruta que le traza el ciclo, el primer acto *M' – D'*, en conexión con los actos siguientes *D–M* y *d–m*, podrá representarse como las dos circulaciones distintas *M–D–M* y *m–d–m*; series ambas que, según la forma general, caen dentro del campo de la circulación ordinaria de mercancías.

Por lo demás, en la práctica, tratándose de mercancías que forman una unidad física

y no son susceptibles de división, las partes integrantes del valor se aíslan de un modo ideal. Así por ejemplo, en Londres, en el negocio de construcciones explotado en su mayor parte a crédito, los anticipos hechos al contratista de la obra dependen de la fase en que ésta se encuentre. Ninguna de estas fases constituye una casa, sino simplemente una parte, ya materializada, de una casa futura en construcción, que representa, por tanto, a pesar de su existencia material, un fragmento puramente ideal de la casa en conjunto, pero lo

suficientemente real, sin embargo, para poder servir de garantía para nuestros anticipos.

(Véase acerca de esto más adelante, capítulo XII).

Tercero. Si el movimiento del valor capital y de la plusvalía, movimiento que en *M*

y en *D* es todavía común, sólo se desdobla parcialmente (de tal modo que una parte de la plusvalía no se gaste como renta) o no se desdobla, en absoluto, se operará en el mismo valor capital una modificación dentro de su ciclo y antes de que éste finalice. En nuestro ejemplo, el valor del capital productivo era de 422 libras esterlinas. Por tanto, si continúa a *D–M*, supongamos, como 480 o 500 libras esterlinas, recorrerá las últimas fases del ciclo como un valor superior en 58 o en 78 libras esterlinas al valor inicial. Y esto puede ir unido, al mismo tiempo, a un cambio en su proporción de valor.

M' – D' , la segunda fase de la circulación y la fase final del ciclo I (*D... D'*), es, en nuestro ciclo, la segunda fase del mismo y la primera de la circulación de mercancías. En lo que a la circulación se refiere, tiene que ser, pues, completada por la fórmula *D' – M'* . Pero la operación *M' – D'* no sólo ha remontado ya el proceso de valorización (que es aquí la función de *P*, la primera fase), sino que, además, su resultado, el producto en mercancías *M'* , se halla ya realizado. Por consiguiente, el proceso de valorización del capital, así como la realización del producto en mercancías en que se traduce el valor del capital valorizado, queda terminado con la operación *M' – D'* .

Partimos, pues, del supuesto de que la reproducción simple, es decir, del supuesto

de que *d–m* se desglosa completamente de *D–M*. Y, como ambas circulaciones, lo mismo *m–d–m* que *M–D–M*, pertenecen, en cuanto a su forma general, a la circulación de mercancías (y no presentan, por tanto, ninguna diferencia de valor entre los extremos), resulta fácil concebir el proceso capitalista de producción, al modo como lo hace la economía vulgar, como una simple producción de mercancías, de valores de uso destinados a una clase cualquiera de consumo y que el capitalista sólo produce para reponerlos por

mercancías de otro valor de uso o para cambiarlos por ellas, que es lo que la economía vulgar falsamente sostiene.

M' aparece desde el primer momento como capital–mercancías, y la finalidad de todo el proceso, el enriquecimiento (la valorización), lejos de excluir un consumo del capitalismo que va creciendo a medida que crece la magnitud de la plusvalía (y, por tanto, también la del capital), lleva implícita esta

posibilidad.

En efecto, en la circulación de la renta del capitalista la mercancía producida *m* (o la fracción ideal correspondiente del producto en mercancías *M'*) sólo sirve para convertirla primeramente en dinero y luego, por medio de éste, en otra serie de mercancías destinadas al consumo privado. Pero, no debe perderse de vista aquí el pequeño detalle de que *m* es el valor en mercancías que al capitalista no le ha costado nada obtener, materialización de la plusvalía, por cuya razón aparece en escena primitivamente como parte integrante del capital–mercancias *M'* . Por tanto, este mismo *m* se halla, ya por su propia existencia, vinculado al ciclo del valor capital en marcha, y si éste se paraliza o sufre una perturbación cualquiera, no sólo se restringe o cesa en absoluto el consumo de *m*, sino que al mismo tiempo, se paraliza o se altera la venta de la serie de mercancías que han de reponer a *m*. Y

lo mismo ocurre si la operación *M' – D'* fracasa o sólo logra venderse una parte de *M'*.

Como hemos visto, *m– d– m*, como circulación de la renta del capitalista, sólo entra en la circulación del capital mientras *m* es una parte del valor de *M ´*, del capital en su forma funcional de capital en mercancías; tan pronto como adquiere existencia independiente por medio de la operación *d– m*, es decir, al realizarse toda la fórmula *m– d– m*, no se incorpora al movimiento del capital desembolsado con él en la medida en que la existencia del capital presupone la existencia del capitalista, y ésta está condicionada por su consumo de

plusvalía.

Dentro de la circulación general, *M'* por ejemplo el hilo, funciona solamente como mercancía; pero, como factor de la circulación del capital, funciona como *capital–*

mercancías, forma ésta que el valor del capital asume y abandona alternativamente.

Después de ser vendido al comerciante, el hilo se aleja del proceso cíclico de aquel capital cuyo producto es, pero, a pesar de ello, sigue girando como

mercancía dentro de la órbita de la circulación general. La circulación de la misma masa de mercancías continúa, a pesar de haber dejado ya de constituir un factor dentro del ciclo independiente del capital del hilandero. La verdadera metamorfosis definitiva de la masa de mercancías lanzada por el capitalista a la circulación, *M–D*, su desgajamiento final para entrar en la órbita del consumo, puede, por tanto, aparecer completamente desligada en el tiempo y en el espacio de la metamorfosis en la que esta masa de mercancías funciona como su capital–

mercancías. La misma metamorfosis ya operada en la circulación del capital es la que tiene que operarse todavía en la órbita de la circulación general.

El hecho de que el hilo entre de nuevo en el ciclo de otro capital industrial no hace cambiar para nada los términos del problema. La circulación general abarca tanto la red de los ciclos de las distintas fracciones independientes del capital social, es decir, el conjunto de los capitales aislados, como la circulación de los valores que no han sido lanzados al mercado como capital y de aquellos que se destinan al consumo individual.

La relación existente entre el ciclo del capital considerado como parte de la circulación general y en cuanto constituye un eslabón de un ciclo independiente se revela asimismo si nos fijamos en la circulación de $D' = D + d$. *D*, como capital en dinero, continúa el ciclo del capital. *d*, como gasto de rentas (*d–m*) entra en la circulación general, pero se sale del ciclo del capital. Sólo se incorpora a éste la parte que funciona como capital adicional en dinero. En *m–d–m*, el dinero funciona solamente como moneda; la finalidad de esta circulación es el consumo individual del capitalista. Y es característico del cretinismo de la economía vulgar el que considere esta circulación, que no entra en el ciclo del capital –la circulación de la parte del producto del valor consumida como renta–, como el ciclo característico del capital.

En la segunda fase, *D–M*, volvemos a encontrarnos con el valor del capital $D = P$

(igual al valor del capital productivo, que abre aquí el ciclo del capital industrial) desnudo de plusvalía, es decir, con la misma magnitud de valor que en la primera fase del ciclo del capital en dinero *D– M*. A pesar de haber

cambiado de sitio, la función del capital en dinero, en que ahora se ha transformado el capital en mercancías, sigue siendo la misma, a saber: convertirse en *Mp* y *T*, en medios de producción y fuerza de trabajo.

El valor capital en su función de capital–mercancías M´– *D'* ha recorrido, pues, al mismo tiempo que *m–d*, la fase *M–D*, pasando ahora a la fase complementaria

T

<

D – M

Mp

.

La fórmula de su circulación en conjunto es, por tanto ésta: M – D –

T

<

M

Mp

Primero. El capital en dinero *D* se presentaba en la forma I (ciclo *D*... *D'*) como la forma primitiva en la que se desembolsaba el capital; aquí, se presenta desde el primer momento como parte de la suma de dinero en que se ha transformado el capital en

mercancías en la primera fase de circulación *M' – D'* ; es decir, como la transformación de *P*, del capital productivo, en forma de dinero, conseguida mediante la venta del producto en mercancías. Aquí, el capital existe desde el primer momento como forma no originaria ni final del valor del capital, ya que la fase *D–M*, que viene a cerrar la fase *M– D*, sólo puede efectuarse abandonando una vez más la forma–dinero. Por tanto, la parte de *D–M* que

es, al mismo tiempo, *D– T* no se presenta tampoco como un simple desembolso de dinero mediante la compra de fuerza de trabajo, sino como un desembolso en que se le adelantan a la fuerza de trabajo, en forma de dinero, las mismas 1,000 libras de hilo con un valor de 50

libras esterlinas, que constituyen una parte del valor en mercancías creado por la fuerza de trabajo. El dinero que aquí se le adelanta al obrero no es más que la forma equivalente transformada de una parte del valor en mercancías producido por él. Y ya por este solo hecho, el acto *D–M*, considerado como *D–T* no es, ni mucho menos, la reposición de una mercancía en forma útil, sino que implica otros elementos independientes de la circulación general de mercancías como tal.

D' aparece como la forma transformada de *M*', que a su vez es producto de las funciones anteriores de *P*, del proceso de producción; es decir, que la suma total de dinero *D*' no es más que la expresión en dinero del trabajo pretérito. En nuestro ejemplo, 10,000

libras de hilo = 500 libras esterlinas, producto del proceso de la hilatura; de ellas, 7,440

libras de hilo = al capital constante desembolsado *c* = 372 libras esterlinas; 1,000 libras de hilo = al capital variable desembolsado *v* = 50 libras esterlinas y 1,560 libras de hilo = a la plusvalía *p* = 78 libras esterlinas. Si de *D*' sólo se desembolsa nuevamente el capital primitivo = 422 libras esterlinas, suponiendo que las demás condiciones permanezcan

invariables, el obrero sólo percibirá, en la operación *D– T*, una parte de las 10,000 libras de hilo producidas durante esta semana (el valor en dinero de 1,000 libras de hilo) como adelanto para la semana siguiente. Como resultado de *M– D*, el dinero es siempre expresión de un trabajo pretérito. En la medida en que el acto complementario *D–M* se efectúa inmediatamente en el mercado de mercancías y, por tanto, *D* se cambia por mercancías existentes y que figuran en el mercado, esa acto es, nuevamente, el trueque de trabajo pretérito de una forma (dinero) en otra (mercancías). Pero el acto *D– M* es distinto en el tiempo del acto *M–D*. Puede ocurrir, por excepción, que sea simultáneo, como ocurre, por ejemplo, cuando el capitalista que realiza el acto *D–M* y el capitalista para quien este acto es *M–D* cambian

simultáneamente sus mercancías y *D* sólo interviene para saldar la diferencia. La diferencia en el tiempo entre la ejecución de *M–D* y la de *D–M* puede ser más o menos considerable. Y aunque, como resultado del acto *M–D*, *D* representa trabajo pretérito, en lo que se refiere al acto *D–M* puede representar la forma transformada de

mercancías que no figuran todavía en el mercado, sino que figurarán en el porvenir, toda vez que *D–M* no necesita operarse hasta que *M* no se ha producido de nuevo. Del mismo modo, *D* puede representar mercancías que hayan de producirse al mismo tiempo que la *M*

cuya expresión en dinero es aquél. Así, por ejemplo, en el cambio *D–M* (compra de medios de producción), puede ocurrir que el carbón se compre antes de salir de la mina. Siempre que figure como acumulación de dinero y no se gaste como renta, *d* puede representar, por ejemplo, algodón que no se produzca hasta el año próximo. Lo mismo ocurre con la

inversión de la renta del capitalista, *d–m*. Y lo mismo con el salario *T = 50* libras esterlinas; este dinero no es solamente la forma dinero del trabajo pretérito de los obreros, sino que es, al mismo tiempo, un pago a cuenta del trabajo presente o futuro, del trabajo que se está realizando o que habrá de realizarse. El obrero puede comprar con este dinero una chaqueta que no se confeccione hasta la semana siguiente. Así ocurre, principalmente, con la gran mayoría de los medios de vida necesarios que tienen que consumirse casi inmediatamente, en el momento mismo de su producción, a trueque de perderse. De este modo, el obrero percibe, al recibir el dinero con que se le paga su salario, la forma transformada de su propio trabajo futuro o del de otros obreros. Con una parte de su trabajo pretérito, el capitalista le hace un pago a cuenta de su propio trabajo futuro. Es su propio trabajo presente o futuro el que forma el fondo todavía no existente con que se le paga su trabajo pretérito. Aquí, desaparece por entero la idea de la formación de un fondo.

Segundo. En la circulación

T

<

M – D – M

Mp

el mismo dinero cambia dos veces de lugar; el capitalista lo recibe primero como vendedor y se desprende de él como comprador; la transformación de la mercancía en forma dinero sólo sirve para convertirla nuevamente de la forma–dinero en la forma mercancía; por tanto, la forma dinero del capital, su existencia como capital–dinero, es, en este proceso, un factor llamado a desaparecer; o, dicho de otro modo, el capital–dinero, mientras el proceso está en marcha, sólo actúa como medio de circulación cuando sirve de medio de compra; cuando aparece como medio de pago es, exclusivamente, cuando los capitalistas realizan compras mutuas entre sí; es decir, cuando se trata, simplemente, de saldar la diferencia.

Tercero. La función del capital dinero, ya sirva como simple medio de circulación o como medio de pago, es la de actuar exclusivamente de mediador para sustituir *M* por *T* y *Mp*, es decir, para sustituir el hilo, el producto en mercancías fruto del capital productivo (después de deducir la plusvalía que puede gastarse como renta) por sus elementos de producción; o sea, la de hacer revertir el valor del capital de su forma mercancía a los elementos constitutivos de ésta; por consiguiente, en último término se limita a servir de mediador para la reversión del capital–mercancías a capital productivo.

Para que el ciclo se efectúe normalmente, es necesario que *M'* se venda por su valor y en su totalidad. Además, la fórmula *M– D–M* no implica solamente la reposición de una mercancía por otra, sino además su reposición dentro de condiciones iguales de valor.

Aquí, partimos del supuesto de que ocurre así. Pero, en la realidad, los valores de los medios de producción varían; la producción capitalista lleva precisamente consigo un cambio constante de las condiciones de valor, aunque sólo sea por el cambio constante en cuanto a la productividad del trabajo que caracteriza a este régimen de producción. Aquí, nos limitaremos a señalar este cambio de valor de los factores de producción, que habrá de ser estudiado más adelante. La transformación de los elementos de producción en

productos–mercancías, de *P* en *M*', se opera en la órbita de la producción, la reversión de *M*' a *P* en la órbita de la circulación. Le sirve de medio la metamorfosis simple de la mercancía. Pero su contenido es un factor del proceso de reproducción considerado en su conjunto. La fórmula *M–D–M*, como forma de circulación del capital, implica un cambio de materias funcionalmente determinado. El cambio *M–D–M* supone, además, que *M* = a los elementos de producción de la cantidad de mercancías *M*' y que éstos mantengan su primitiva relación de valor; se parte, pues, del supuesto no sólo de que las mercancías se venden por su valor, sino además, de que no experimentan cambio alguno de valor durante el ciclo; en otro caso, el proceso no puede desarrollarse normalmente.

En la fórmula *D... D´*, *D* es la forma primitiva del valor del capital, forma que éste abandona para volver a asumirla. En la fórmula *P... M*'*– D*'*– M... P*, *D* no es más que la forma adquirida en el proceso y que vuelve a abandonarse en el transcurso de éste. Aquí, la forma dinero sólo aparece como forma independiente de valor del capital llamada a

desaparecer; el capital en forma de *M*' tiene miedo a asumirla como la forma de *D*' a abandonarla, tan pronto como se ha albergado en ella, para revestir nuevamente la forma del capital productivo. Mientras permanece bajo la forma dinero no funciona como capital, y por tanto no se valoriza; el capital permanece inmóvil. *D* actúa aquí como medio de circulación, pero como medio de circulación del capital. La sombra de independencia que la forma dinero del valor capital presenta en la primera forma de su ciclo (en la forma del capital–dinero) desaparece en esta segunda forma, la cual constituye con ello la crítica de la forma I y la reduce a una mera forma. Si la segunda metamorfosis *D– M* tropieza con obstáculos (si, por ejemplo, escasean en el mercado los medios de producción), se

interrumpe el ciclo, el curso del proceso de reproducción, exactamente lo mismo que si el capital se inmovilizase bajo la forma de capital–mercancías. Pero con esta diferencia: bajo la forma dinero puede sostenerse durante más tiempo que bajo la forma perecedera de

capital–mercancías. En primer lugar, ha funcionado bajo forma de dinero, de capital dinero; pero deja de ser mercancía y valor de uso en general si se la retiene demasiado tiempo en su función de capital–mercancías. Y en segundo

lugar, bajo la forma de dinero puede asumir,

en vez de su primitiva forma de capital productivo, otra distinta, mientras que como *M*' no se mueve del sitio

La fórmula *M*'– *D*'– *M* sólo implica para *M*, en cuanto a su forma, actos de circulación que son factores de su reproducción, pero la reproducción real de *M*, en la que se convierte *M*', es necesaria para que la operación *M*'– *D*'– *M* se efectúe; sin embargo, ésta se halla condicionada por procesos de reproducción al margen del proceso de reproducción del capital individual representado por *M*.

En la forma I

T

<

D – M

Mp

no hace más que preparar la primera transformación del capital–dinero en capital

productivo; en la forma II, la reversión a capital productivo del capital–mercancías; por tanto, siempre que la *base de inversión* del capital industrial siga siendo la misma, la reversión del capital en mercancías a los mismos elementos de producción que lo

engendraron. Aquí aparece, por tanto, al igual que en la forma I, como fase preparatoria del proceso de producción, sólo que como retorno a éste, como renovación de él, y, por

consiguiente, como precursor del proceso de reproducción y también, por tanto, de la repetición del proceso de valorización.

Debemos observar una vez más que *D–T* no representa un simple cambio de

mercancías, sino la compra de una mercancía, *T*, destinada a la producción de plusvalía, del mismo modo que *D– Mp* no es más que el procedimiento materialmente indispensable para la consecución de ese fin,

Al efectuarse la operación

T

<

D – M

Mp

D vuelve a convertirse en capital productivo, en *P*, y el ciclo comienza de nuevo.

La forma explícita de *P*... *M'– D'– M*... *P* es, por tanto, ésta: *INSERTAR GRAFICO CONVERSION DE CAPITAL*

La conversión del capital–dinero en capital productivo es compra de mercancías

para la producción de mercancías. El consumo sólo entra dentro de la órbita del propio capital mientras se trata de este consumo productivo; su condición es que, por medio de las mercancías consumidas de este modo, se cree plusvalía. Y esto es algo muy distinto de la producción, e incluso de la producción de mercancías, cuya finalidad es asegurar la

existencia de los productos; un cambio de una mercancía por otra, condicionado así por la producción de plusvalía, es algo completamente distinto de lo que es de por si el cambio de productos –el que no interviene más mediador que el dinero–. Pero así es como enfocan la cosa los economistas, para probar que no cabe superproducción.

Además del consumo productivo de *D*, que se convierte en *T* y *Mp*, el ciclo encierra el primer eslabón de *D–T*, que es para el obrero *T–D = M–D*. De la circulación del obrero *T–D–M*, que incluye su consumo, sólo el primer eslabón, como resultado de *D–T*, entra en el ciclo del capital. El segundo

acto, a saber: *D*– *M*, no entra en la circulación del capital individual, a pesar de brotar de ella. Pero la clase capitalista necesita de la existencia constante de la clase obrera y también, por consiguiente, del consumo del obrero, a que sirve de medio la operación *D*–*M*.

El acto *M*'– *D*' sólo presupone, tanto para la continuación del ciclo del valor capital como para el consumo de la plusvalía por el capitalista, que *M*' se convierta en dinero, se venda. Si se compra, sólo es, naturalmente, porque el artículo es un valor de uso, apto por tanto para un consumo de cualquier clase, sea productivo o individual. Pero si *M*' sigue circulando, por ejemplo, en manos del comerciante que ha comprado el hilo, esto, por el momento, no afecta para nada a la continuación del ciclo del capital individual que ha producido el hilo y se lo ha vendido al comerciante. El proceso sigue su curso en su

totalidad, y con él el consumo individual de capitalista y obrero por él condicionado. Este punto es importante para el estudio de las crisis.

En efecto, tan pronto como *M*' se vende, se convierte en dinero, puede revertir a los factores reales del proceso de trabajo, y, por tanto, del proceso de reproducción. Por consiguiente, el hecho de que *M*' sea comprada por el consumidor definitivo o por el comerciante que pretende venderla de nuevo, no hace cambiar para nada, directamente, el asunto. El volumen de las masas de mercancías creadas por la producción capitalista lo determina la escala de la producción y la necesidad de que ésta se extienda constantemente, y no un círculo predestinado de oferta y demanda, de necesidades que se trata de satisfacer.

La producción en masa sólo puede tener como comprador directo, aparte de otros

capitalistas industriales, al comerciante al por mayor. Dentro de ciertos límites, el proceso de reproducción puede desarrollarse sobre la misma escala o sobre una escala ampliada, aunque las mercancías creadas por él no entren realmente en la órbita del consumo

individual ni en la del consumo productivo. El consumo de las mercancías no va implícito en el ciclo del capital del que brotan. Así por ejemplo, tan pronto

como se vende el hilo, el ciclo del valor del capital que el hilo representa puede iniciarse de nuevo, cualquiera que sea la suerte que corra, por el momento, el hilo vendido. Mientras el producto se venda, desde el punto de vista del productor capitalista todo se desarrolla normalmente. El ciclo del valor del capital, representado por él, no se interrumpe. Y si este proceso se amplía –lo que supone que se amplíe también el consumo productivo de los medios de producción–, esta reproducción del capital puede ir acompañada por un consumo (y, consiguientemente, por una demanda) individual ampliado por parte de los obreros, puesto que el consumo productivo le sirve de introducción y de medio. De este modo, la producción de plusvalía, y con ella el consumo individual del capitalista, pueden crecer y hallarse en el estado más floreciente todo el proceso de reproducción, y, sin embargo, existir una gran parte de mercancías que sólo aparentemente entran en la órbita del consumo y que en realidad

quedan invendidas en manos de los intermediarios, es decir, que, de hecho, se hallan todavía en el mercado. Una oleada de mercancías sigue a la otra, hasta que por último se comprueba que la oleada anterior no ha sido absorbida por el consumo más que en

apariencia. Los capitales en mercancías se disputan unos a otros el lugar que ocupan en el mercado. Los rezagados, para vender, venden por debajo del precio. Aún no se han

liquidado las oleadas anteriores de mercancías, cuando vencen los plazos para pagarlas los que las tienen en su poder se ven obligados a declararse insolventes o a venderlas a cualquier precio para poder pagar. Estas ventas no tienen absolutamente nada que ver con el verdadero estado de la demanda. Tienen que ver únicamente con la *demanda de pago*, con la necesidad absoluta de convertir las mercancías en dinero. Es entonces cuando estalla la crisis. Esta se manifiesta, no en el descenso inmediato de la demanda de tipo consuntivo, de la demanda para el consumo individual, sino en el descenso del intercambio de unos capitales por otros, del proceso de reproducción del capital.

Si las mercancías *Mp* y *T*, en que se invierte *D*, para poder cumplir su función como capital–dinero, como valor capital destinado a transformarse nuevamente en capital

productivo; si estas mercancías, tienen que comprarse o pagarse en distintos plazos, y, por tanto, la fórmula *D–M* representa una serie de compras y pagos sucesivos, una parte de *D*

efectuará el acto *D–M* mientras otra parte perdura en su estado de dinero para poder

efectuar otros actos simultáneos o sucesivos *D–M* en el momento indicado por las condiciones del propio proceso. Esta parte de *D* es sustraída temporalmente a la circulación para poder entrar en acción, cumplir su función, en un momento determinado. Este

almacenamiento del dinero; es, en tales casos, una función determinada por su circulación y al servicio de ella. Su existencia como fondo de compra y de pagos, la suspensión de su movimiento, el estado de su circulación interrumpida, es, en estos casos, un estado en que el dinero ejerce una de sus funciones como capital–dinero. Como capital–dinero, pues en estos casos hasta el dinero que permanece temporalmente inmóvil forma parte del capital–

dinero *D* (de *D' – d = D*), de la parte de valor del capital en mercancías, el cual = a *P*, al valor del capital productivo, que constituye el punto de partida del ciclo. Por otra parte, todo el dinero sustraído a la circulación reviste forma de tesoro. La forma tesoro se convierte, pues, aquí en función del capital–dinero, exactamente lo mismo que en la

fórmula *D–M* se convierte en función del capital–dinero la función del dinero como medio de compra y de pago, sencillamente porque el valor capital existe allí en forma de dinero, porque el estado de dinero es allí el estado del capital industrial en una de sus fases, estado impuesto por la concatenación del ciclo. Pero aquí vuelve a corroborarse, al mismo tiempo, que el capital–dinero no desempeña dentro del ciclo del capital industrial más funciones que las funciones del dinero y que estas funciones sólo adquieren, al propio tiempo, la significación de funciones de capital mediante su concatenación con otras fases de este ciclo.

El papel de *D*' como relación entre *d* y *D*, como relación del capital, no es, directamente, función del capital–dinero, sino del capital–mercancías *M*', que,

a su vez, como relación entre *m* y *M* sólo expresa el resultado del proceso de producción, del proceso de propia valorización del valor del capital operado dentro de aquél.

Si la marcha del proceso de circulación tropieza con obstáculos y *D*, por

circunstancias exteriores, la situación del mercado, etc., se ve obligado a suspender su función *D–M* y a permanecer por más o menos tiempo en su estado de dinero, nos hallamos de nuevo ante un estado de atesoramiento del dinero, que se da también en la circulación simple de mercancías, cuando el tránsito de *M–D* a *D–M* se ve interrumpido por circunstancias exteriores. Es un atesoramiento involuntario. En nuestro caso, el dinero adquiere así la forma de un capital–dinero inmóvil, latente. Pero, por el momento, no entraremos en los detalles de este fenómeno.

Sin embargo, la permanencia del capital–dinero en su estado de dinero aparece en

ambos casos como el resultado de un movimiento interrumpido, ya sea con arreglo a su fin o en contra de él, voluntaria o involuntariamente, conforme a su función o en contra de ella.

II. *Acumulación y reproducción en escala ampliada*

Como las proporciones en que se puede ampliar el proceso de producción no son

arbitrarias, sino que se hallan sujetas a razones técnicas, puede ocurrir y ocurre con frecuencia que la plusvalía realizada, aunque se destine a la capitalización, aumente (acumulándose, por tanto, en las proporciones necesarias), a fuerza de repetirse los distintos

ciclos, hasta adquirir el volumen con que puede ya realmente funcionar como capital adicional o entrar en el ciclo del valor–capital en funciones. La plusvalía se convierte así en tesoro y constituye, bajo esta forma, un capital–dinero latente. Latente, porque mientras conserve la forma de dinero no puede actuar como capital.1 Por donde el atesoramiento aparece aquí como un factor que va implícito en el proceso capitalista de acumulación, como un

factor inherente a él, pero al mismo tiempo substancialmente distinto de él. En efecto, la formación de un capital–dinero latente no amplía el propio proceso de

reproducción. Por el contrario, si aquí se forma un capital–dinero latente, es porque el productor capitalista no puede ampliar directamente la escala de su producción. Si vende su producto excedente a un productor de oro o de plata que lanza a la circulación nuevas cantidades de estos metales o, lo que es lo mismo, a un comerciante que, a cambio de una parte del producto excedente nacional, importa del extranjero cantidades adicionales de oro o plata, su capital en dinero latente pasará a formar un incremento del tesoro de oro o de plata nacional. En todos los demás casos, las 78 libras esterlinas, por ejemplo, que eran, en manos del comprador, medios de circulación, adoptan en manos del capitalista la forma de tesoro: todo se reduce, por tanto a que cambie la distribución del tesoro nacional de oro o de plata.

Si el dinero funciona en las transacciones de nuestro capitalista como medio de

pago (porque el comprador haya de pagar la mercancía solamente en un plazo más o menos largo), el producto excedente destinado a ser capitalizado no se convertirá en dinero, sino en créditos, en títulos de propiedad sobre un equivalente, que tal vez se halla ya en posesión del comprador o que acaso éste tiene simplemente en perspectiva. No entrará en el proceso de reproducción del ciclo, como no entra el dinero invertido en valores que rinden un interés, etc., aunque pueda entrar en el ciclo de otros capitales industriales.

Todo el carácter de la producción capitalista está determinada por la valorización

del valor del capital desembolsado, es decir, en primer lugar, por la producción de la mayor cantidad posible de plusvalía; y en segundo lugar (véase libro I, cap. XXII, pp. 525–556

ss), por la producción de capital y consiguientemente por la transformación de la plusvalía en capital. Pero, a su vez, la acumulación o producción en escala ampliada, que, como medio para una producción cada vez más extensa

de plusvalía y, por tanto, para el

eriquecimiento del capitalista, aparece como la finalidad personal de éste y va

implícitamente en la tendencia general de la producción capitalista, se convierte, al desarrollarse –como hemos demostrado en el libro I–, en una necesidad para todo

capitalista individual. El acrecentamiento constante de su capital pasa a ser condición para que este capital siga existiendo. Pero aquí no tenemos para qué volver más en detalle sobre lo ya expuesto.

Hemos estudiado primeramente la reproducción simple, partiendo del supuesto de

que toda la plusvalía se gastaba como renta. En la realidad, bajo circunstancias normales, nunca se puede gastar como renta más que una parte de la plusvalía, destinando el resto a la capitalización, lo cual no es óbice para que la plusvalía producida dentro de determinados períodos se gaste íntegramente o se capitalice en su totalidad. Sacando la media del movimiento –que es lo único que puede hacer la fórmula general–, vemos que ocurren

ambas cosas. Sin embargo, para no complicar la fórmula es preferible suponer que se acumula toda la plusvalía. La fórmula

T

<

P... M'– D–M

Mp

expresa un capital productivo que se reproduce en mayor escala y con mayor valor y que inicia su segundo ciclo o, lo que es lo mismo, renueva el primero, como un capital

productivo acrecentado. Tan pronto como comienza este segundo ciclo,

volvemos a

encontrarnos con *P* como punto de partida; sólo que este *P* es un capital productivo mayor que el primero. Así, si en la fórmula *D*... *D*' el segundo ciclo comienza por *D´*, *D*'

funcionará como *D*, como capital–dinero desembolsado de una determinada magnitud; será un capital–dinero mayor que aquel con que comenzó el primer ciclo, pero toda referencia a su acrecentamiento por medio de la capitalización de plusvalía se borra tan pronto como aparece en función de capital–dinero desembolsado. Su origen queda cancelado y

desaparece bajo la forma de un capital dinero que comienza su ciclo. Y lo mismo *P´*, a partir del momento en que funciona como punto de partida de un nuevo ciclo.

Si comparamos *P*... *P´* con *D*... *D*' o con el primer ciclo, vemos que no tienen, uno y otro, en modo alguno, la misma significación. De por sí, como ciclo aislado, *D*... *D*' expresa simplemente que *D*, el capital–dinero (o el capital industrial en su ciclo de capital–dinero) es dinero que pare dinero, valor que pare valor, fuente de plusvalía. En cambio, en el ciclo de *P* el proceso de valorización queda ya consumado al terminarse la primera fase, la del proceso de producción, y después de recorrer la segunda fase (la primera fase de la

circulación) *M*'– *D*', el valor del capital + la plusvalía existen ya como un capital en dinero realizado, como *D*' término final del primer ciclo. El hecho de haberse producido plusvalía se expresa, en la fórmula primeramente estudiada de *P*... *P* (véase forma explícita, t. II, p.

71), por *m–d–m*, que en su segunda fase cae ya fuera de la circulación del capital y representa la circulación de la plusvalía como renta. Bajo esta forma, en que todo el movimiento aparece representado por *P*... *P*, sin que por tanto exista diferencia alguna de valor entre los dos puntos extremos, la valorización del valor adelantado, la creación de plusvalía, se expresa exactamente lo mismo que en *D*... *D*'; con la diferencia de que el acto *M*'– *D*', que aparece como la última fase de *D*... *D*' y como la segunda fase del ciclo, es, en *P*... *P*, la primera fase de la circulación.

En *P*... *P*', *P*' no expresa que se ha producido plusvalía, sino que la plusvalía producida ha sido capitalizada; expresa, por tanto, que se ha acumulado capital y que, por consiguiente, *P*', a diferencia de *P*, está formado por el valor del capital primitivo más el valor del capital acumulado con sus operaciones.

D', como simple punto final de *D*... *D*', lo mismo que *M*', tal como aparece dentro de todos estos ciclos, no expresa de por sí el movimiento, sino su resultado: la valorización del valor del capital realizada en forma de mercancía o en forma de dinero, y, por tanto, el valor del capital como *D* + *d* o como *M* + *m*, como la relación entre el valor del capital y su plusvalía, considerado éste como su vástago. Expresan este resultado como distintas formas de circulación del valor del capital valorizado. Pero ni en la forma *M*' ni en la forma *D*' la valorización operada es, de por sí, función ni del capital–dinero ni del capital–mercancías.

Como formas o modalidades especiales y distintas, que corresponden a funciones

especiales del capital industrial, el capital dinero sólo puede ejercer funciones de dinero y el capital–mercancias funciones de mercancía, y la diferencia que entre ellos existe es, simplemente, la que existe entre la mercancía y el dinero. Por las mismas razones, el capital industrial, en su forma de capital productivo, sólo puede estar formado por los mismos elementos que cualquier otro proceso de trabajo productivo: por un lado, las condiciones materiales de trabajo (los medios de producción); por otro, la fuerza de trabajo empleada productivamente, con arreglo a un fin. Y, así como en la órbita de la producción el capital industrial sólo puede existir con la composición que corresponde al proceso de producción en general, y, por tanto, también al proceso no capitalista de producción, en la órbita de la circulación sólo puede existir bajo las dos formas correspondientes de mercancía y dinero.

Pero, como la suma de los elementos de producción se manifiesta desde el primer momento como capital productivo por el hecho de que la fuerza de trabajo es fuerza de trabajo ajena comprada por el capitalista a su propio poseedor, del mismos modo que compra los medios de producción a otros poseedores de mercancías; como, por tanto, el proceso de producción se

manifiesta también de por sí como función productiva del capital industrial, el dinero y la mercancía aparecen también como formas de circulación del mismo capital industrial y sus funciones como funciones de circulación de éste, que sirven de introducción a las funciones del capital productivo o brotan de él. Su concatenación como formas funcionales que el capital industrial tiene que recorrer en las distintas fases de su proceso cíclico es lo que hace que la función del dinero y la función de la mercancía sean aquí, al mismo tiempo, funciones del capital–dinero y del capital–mercancías. Es falso, por tanto, querer atribuir a su carácter de capital las cualidades y funciones específicas que caracterizan al dinero como dinero y a la mercancía como mercancía; como también es falso, a la inversa,

pretender atribuir las cualidades del capital productivo a su modalidad de existencia bajo la forma de medios de producción.

Tan pronto como *D*ó *M*' se plasman como *D* + *d*, *M* + *m*, es decir, como la relación entre el valor del capital y la plusvalía considerada como su vástago, esta relación se expresa en ambos, una vez en forma de dinero y otra vez en forma de mercancía, sin que por ello la cosa cambie en lo más mínimo. Por tanto, esta relación no brota de cualidades y funciones que correspondan al dinero como tal ni a la mercancía como tal. La cualidad que caracteriza al capital es, en ambos casos, expresada solamente como resultado, la de ser valor que pare valor. *M*' es siempre el producto de la función de *P*, y *D*' simplemente la

forma de *M*' transformada en el ciclo del capital industrial. Por tanto, tan pronto como el capital en dinero realizado reanuda su función específica como capital–dinero, deja de expresar la relación de capital contenida en *D* = *D*' + *d*. Si la fórmula *D*... *D*' está ya recorrida y *D*' inicia de nuevo el ciclo éste no figura ya como *D*', sino como *D*, aun cuando se capitalice toda la plusvalía contenida en aquél. El segundo ciclo comienza, en nuestro ejemplo, con un capital en dinero de 500 libras esterlinas, en vez de comenzar con 422

como en el primero. El capital en dinero con que se abre el ciclo excede en 78 libras esterlinas al del ciclo anterior. Esta diferencia existe cuando se compara un ciclo con otro, pero no existe dentro de cada ciclo por separado. Las 500 libras esterlinas adelantadas como capital–dinero, de las cuales 78 existían antes como plusvalía, desempeñan

exactamente el mismo papel que las 500 libras esterlinas con las que otro capitalista abre su primer ciclo. Y lo mismo ocurre con el ciclo del capital productivo. El *P*' acrecentado aparece, al reanudarse el ciclo, como *P*, exactamente lo mismo que *P* en la reproducción simple *P*... *P*.

En la fase

T

<

D'– *M*'

Mp

la magnitud acrecentada sólo el indicada por *M*', pero no por *T'* ni por *Mp'* . Pero, como *M*

es la suma de *T* más *Mp*, *M*' indica ya que la suma de *T* más *Mp* contenida en ella es mayor que el primitivo *P*. Además, la fórmula *T'* y *Mp'* sería falsa, pues, como sabemos, el crecimiento del capital lleva aparejado un cambio de su composición de valor, en el

transcurso del cual el valor de *Mp* aumenta, mientras que el de *T* disminuye siempre en términos relativos y con frecuencia, además, en términos absolutos.

III. *Acumulación de dinero*

El que *d*, la plusvalía convertida en dinero, se incorpore de nuevo, inmediatamente, al valor del capital en proceso para que de este modo pueda entrar en el proceso cíclico con la magnitud *D*èn unión del capital *D*, depende de circunstancias independientes de la mera existencia de *d*. Si se trata de emplear a *d* como capital–dinero en un segundo negocio independiente del otro, es evidente que para ello deberá ascender a la cuantía mínima que ese negocio requiere. Si de lo que se trata es de ampliar el negocio primitivo, hay que tener

en cuenta, asimismo, que las condiciones de los factores materiales de *P* y su

proporción de valor deberán reunir también una determinada cuantía mínima con respecto a *d*. Todos los medios de producción que operan en este negocio guardan entre sí no sólo una determinada relación cualitativa, sino también una determinada relación cuantitativa, un volumen proporcional. Estas proporciones materiales y las correspondientes relaciones de valor de los factores que entran en el capital productivo, determinan el volumen mínimo que debe tener *d* para poder invertirse en medios adicionales de producción y en fuerza adicional de trabajo, o en los primeros solamente, como incremento del capital productivo. Así, por ejemplo, el industrial hilandero no puede aumentar el número de sus husos sin adquirir al mismo tiempo el número correspondiente de cardadores y de aparatos de preparación de hilado, aparte del aumento de inversión en algodón y en salarios que esta ampliación del negocio supone. Por eso, para poder llevar a cabo esta ampliación, *es* necesario que la plusvalía ascienda ya a una suma regular (1 libra esterlina por cada huso nuevamente adquirido, es lo que suele calcularse). Mientras *d* no alcance esta cuantía mínima, el ciclo del capital tendrá que repetirse varias veces, hasta que la suma de los *d* sucesivamente creados por él pueda funcionar en unión de *D* es

decir, en

$$T < D' - M'$$

$$Mp$$

Simples cambios de detalle introducidos, por ejemplo, en las máquinas de hilar y que las hagan más productivas exigen ya un desembolso mayor de material de hilado, una

ampliación de las máquinas preparatorias, etc. *d* se va acumulando, pues entre tanto, y su acumulación no es función suya, sino el resultado de repetidos procesos *P*... *P*. Su propia función es la de perdurar en su estado de dinero hasta que, gracias a los repetidos ciclos de valorización, es decir, desde fuera, se acreciente lo bastante para alcanzar la cuantía mínima

indispensable para poder desempeñar su función activa, la cuantía sin la cual no puede entrar realmente como capital–dinero, y en su caso como parte acumulada del capital en dinero *D* en funciones, en la función de éste. Durante el intervalo, se va acumulando y sólo existe bajo la forma de un tesoro en formación, en desarrollo. La acumulación de dinero, el atesoramiento, aparece aquí, por tanto, como un proceso que va aparejado transitoriamente a la verdadera acumulación, a la ampliación de la escala en la que opera el capital

industrial. Transitoriamente, pues mientras el tesoro se mantiene en su estado de tesoro, no funciona como capital, no toma parte en el proceso de acrecentamiento, sigue siendo una suma de dinero que aumenta pura y simplemente porque, sin intervención suya, el dinero existente se va guardando en el mismo cajón.

La forma del tesoro es, simplemente, la forma de dinero que no se halla en

circulación, de dinero cuya circulación se ha interrumpido y que, por tanto, se guarda en su forma de dinero. El proceso de atesoramiento es común a toda la producción de mercancías y como fin último sólo desempeña un papel en sus formas precapitalistas rudimentarias.

Pero aquí, el tesoro se presenta como forma del capital–dinero y el atesoramiento como un proceso que acompaña transitoriamente a la acumulación del capital puesto que y en cuanto que el dinero figura aquí como *dinero en capital latente;* puesto que el atesoramiento, el estado de tesoro de la plusvalía existente en forma de dinero, representa una fase

preparatoria para la transformación de la plusvalía en capital verdaderamente operante, fase funcionalmente determinada y que se desarrolla al margen del ciclo del capital. Es, pues, por este su destino, capital en dinero latente, razón por la cual la cuantía que deba alcanzar para poder entrar en el proceso se hallará determinada por la composición de valor que presente en cada caso el capital productivo. Pero, mientras permanece en estado de tesoro, no funciona aún como capital–dinero, es todavía capital en dinero–inmóvil; no, como antes, un capital–dinero cuya función ha quedado interrumpida, sino un capital–dinero que no es aún apto para su función.

Aquí, nos fijamos en la acumulación de dinero en su forma primitiva y real, como

verdadero tesoro de dinero. Pero, puede existir también en forma de saldo acreedor o de créditos a favor del capitalista que ha vendido *M'*. No es éste el lugar indicado para estudiar las demás formas que este capital–dinero latente puede revestir durante el intervalo, incluso como dinero que pare dinero, por ejemplo, bajo la forma de depósito a interés en un banco o de letras de cambio o valores de cualquier clase. La plusvalía realizada en dinero ejerce en estos casos funciones especiales de capital fuera del ciclo del capital industrial del que ha brotado; funciones que, en primer lugar, no tienen nada que ver con aquel ciclo de por si y que, en segundo lugar, son funciones de capital distintas de las funciones del capital industrial y que aún no han sido estudiadas aquí.

IV. *Fondo de reserva*

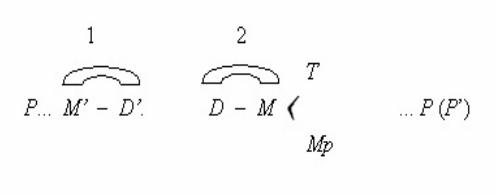
En la forma que acabamos de examinar, el tesoro en que toma cuerpo la plusvalía es

un fondo de acumulación de dinero, la forma dinero que reviste transitoriamente la

acumulación de capital, y, en este sentido, condición también de ésta. Pero este fondo de acumulación puede prestar, asimismo, servicios accesorios especiales, es decir, entrar en el proceso cíclico del capital sin que éste revista la forma de *P*... *P'*, es decir, sin que la reproducción capitalista se amplíe.

Si el proceso *M'*– *D'* se prolonga más allá de su duración normal, si, por tanto, el capital–mercancías tarda más tiempo del normal en convertirse en dinero o si, aun

habiéndose operado esta transformación, el precio de los medios de producción en que debe



invertirse el capital–dinero rebasa, por ejemplo, el nivel que tenía al comenzar el proceso, el tesoro que funciona como fondo de acumulación podrá destinarse a ocupar el lugar del capital–dinero o de una parte de éste. El fondo de acumulación en dinero sirve así como fondo de reserva para contrarrestar las interrupciones del ciclo.

Como tal fondo de reserva, difiere del fondo de medios de compra y de pago a que

nos referimos en el ciclo de *P*... *P*. Estos son una parte del capital–dinero operante (por tanto, modalidades de una parte del valor del capital operante en general), cuya parte sólo entra en funciones en distintos plazos, unos detrás de otros. En la continuidad del proceso de producción, se va formando constantemente un capital de reserva en dinero, para hacer frente a pagos contraídos hoy, por ejemplo, que sólo habrán de hacerse efectivos pasado cierto tiempo y como resultado de la venta de grandes masas de mercancías, para volver a comprar otras con posterioridad; en estos intervalos, existe, por tanto, constantemente, una parte del capital circulante en forma de dinero. En cambio, el fondo de reserva no es parte integrante del capital operante, capital–dinero, sino parte del capital que se halla en una fase preliminar de su acumulación, de la plusvalía que no se ha convertido aún en capital activo. Por lo demás, fácilmente se comprende que el capitalista, cuando se ve apurado, no se para a investigar, ni mucho menos, por las funciones específicas del dinero que tiene en la mano, sino que echa mano de aquello de que dispone, para mantener en marcha el

proceso cíclico de su capital. Así, en nuestro ejemplo, *D = 422* libras esterlinas, *D*' = 500

libras esterlinas. La existencia de una parte del capital de 422 libras esterlinas como fondo de medios de pago y de compra, como remanente en dinero,

responde al cálculo de que, si las circunstancias permanecen invariables, este remanente entrará íntegramente en el ciclo y, además, bastará para atender a las necesidades de éste. Pero el fondo de reserva es una parte de las 78 libras esterlinas de plusvalía; este fondo sólo puede entrar en el proceso cíclico del capital de 422 libras esterlinas de valor siempre y cuando que este ciclo se efectúe bajo circunstancias que no permanezcan idénticas, pues es una parte del fondo de acumulación y figura aquí sin que la escala de la reproducción se amplíe.

El fondo de acumulación en dinero es ya existencia del capital–dinero latente; es,

por tanto, transformación del dinero en capital–dinero.

La fórmula general del ciclo del capital productivo, que condensa la reproducción

simple y la reproducción en escala ampliada, es ésta:

Si *P* = *P*, *D* en 2) = *D*'– *d*; si *P* = *P*' *D* en 2) será mayor que *D*'– *d*; es decir, que *d* se ha convertido, total o parcialmente, en capital en dinero.

El ciclo del capital productivo es la forma bajo la cual la economía clásica estudia el proceso cíclico del capital industrial.

Notas al pie del cap 2

1. La expresión “latente” está tomada de la idea física del calor latente, que en la actualidad ha sido eliminada casi totalmente por la teoría de la transformación de la energía. De aquí que Marx, en la sección tercera de la obra (redacción posterior) sustituya este termino por otro tomado de la idea de la energía potencial: por el término de “capital potencial” o, por analogía con la velocidad virtual de D ′ Alembert,

“capital virtual”. (*F. E.*)

CAPITULO III

EL CICLO DEL CAPITAL–MERCANCIAS

La fórmula general del ciclo del capital–mercancías es:

M'– D'– M... P... M'

M' aparece no sólo como producto, sino, además, como premisa de los dos ciclos anteriores, puesto que lo que *D – M* implica para un capital lo implica ya *M' – D*' para el otro, por lo menos en la medida en que una parte de los medios de producción es, a su vez, producto en mercancías de otros capitales individuales que se hallan en su ciclo

correspondiente. Así, por ejemplo, en nuestro caso el carbón, las máquinas, etc. representan capital–mercancías del explotador de la mina, del capitalista fabricante de maquinaria, etc.

Además, en el capítulo I, *4* veíamos que ya en la primera repetición de *D... D'*, ya antes de que se cerrase este segundo ciclo del capital en dinero, se da por supuesto no sólo el ciclo P... P sino además el ciclo *M'... M'*.

Si la reproducción se opera en escala ampliada, la *M'* final será mayor que la *M'* inicial, por cuya razón la designaremos así: *M''*.

La diferencia entre la tercera forma y las dos primeras se revela en dos cosas.

Primero. En que aquí la circulación total, con sus dos fases opuestas, abre el ciclo, mientras que en la forma I la circulación es interrumpida por el proceso de producción y en la forma II la circulación total, con sus dos fases complementarias entre sí aparece solamente como mediadora del proceso de reproducción, constituyendo por tanto el

movimiento intermedio entre *P... P*. En *D... D'*, la forma de circulación es *D – M. . M' – D'*

= D –M– D'. En *P... P*, es la inversa: *M'– D'.– D – M = M –D – M*. En *M' – M'* reviste también esta última forma.

Segundo. En la repetición de los ciclos I y II, aun cuando los puntos finales D' y P'

constituyen los puntos iniciales del ciclo renovado, desaparece la forma en que nacieron.

D' = D + d, P' = P + p reanuda el nuevo proceso como *D* y *P*. Pero en la forma III el punto de partida *M* debe designarse como *M'*, aun cuando el ciclo se renueve en la misma escala, por la razón siguiente. En la forma I, tan pronto como *D'* abre en cuanto tal un nuevo ciclo, opera como capital–dinero *D*, como desembolso del valor del capital valorizable en forma de dinero. La cuantía del capital–dinero desembolsado, acrecentada por la acumulación operada en el primer ciclo, ha aumentado. Pero el hecho de que la cuantía del capital–dinero desembolsado sea de 422 libras esterlinas o de 500 no hace cambiar para nada el hecho de que se trata de un simple valor–capital. Aquí, *D'* ya no existe como capital valorizado o preñado de plusvalía, como relación de capital. Es en el transcurso del proceso donde ha de valorizarse. Y lo mismo ocurre con *P... P'; P'* tiene que seguir operando siempre como *P*, como valor–capital destinado a producir plusvalía, y renovar el ciclo. En cambio, el ciclo del capital–mercancías no se abre como un valor–

capital puro y simple, sino con un valor–capital incrementado en forma de mercancías, incluyendo desde el primer momento no sólo el ciclo del valor del capital existente en forma de mercancías, sino también el de la plusvalía. Por tanto, si se opera bajo esta forma una reproducción simple, aparecerá al final un *M'* de la misma magnitud que al comienzo.

Si una parte de la plusvalía entra en el ciclo del capital, aunque al final del ciclo aparezca, en vez de *M' M''*, un *M'* mayor, el ciclo siguiente se abrirá nuevamente con *M'*, lo que significa que el que inicia su nuevo ciclo es un *M'* mayor que en el ciclo precedente, con un valor–capital acumulado mayor, y por consiguiente con una plusvalía nueva relativamente más grande. En todo caso, *M'* abre siempre el ciclo como un capital –mercancías = valor del capital + plusvalía.

M' como *M* no aparece dentro del ciclo de un capital industrial aislado como forma de este capital, sino como forma de otro capital industrial, siempre y cuando que los medios de producción sean producto de éste. El acto *D – M* (es decir, *D – Mp)* del primer capital es, en este segundo capital, *M' – D'*.

En el acto de circulación

T

D–M <

Mp

T y Mp se comportan idénticamente mientras son mercancías en manos de sus vendedores, en manos del obrero que vende su fuerza de trabajo y del poseedor, de los medios de

producción que vende estos medios. Para el comprador, cuyo dinero opera aquí como

capital–dinero, esos factores sólo operan como mercancías, mientras no han sido

compradas por él, es decir, mientras se enfrentan con su capital existente en forma de dinero, como mercancías pertenecientes a otros. *Mp y* T sólo se distinguen aquí en cuanto que Mp, en manos de su vendedor, = *M'*, es decir, que puede ser capital si *Mp,* forma de mercancías de su vendedor, = M'– o, lo que viene a ser lo mismo, puede ser capital si *Mp* es la forma de mercancías de su capital, mientras que T, para el obrero, no es nunca más que una mercancía y sólo se convierte en capital en manos del comprador, como parte

integrante de P.

Por consiguiente, *M'* no puede nunca abrir un ciclo como simple *M,* como simple forma de mercancías del valor del capital. Como capital–mercancías, es siempre una doble cosa.

Desde el punto de vista del valor de uso, es el producto de la función de P, en nuestro ejemplo hilo, cuyos elementos T y M *p,* que surgen como mercancías de la circulación, no fueron más que los factores de producción de este producto. En segundo lugar, desde el punto de vista del valor, es el valor del capital *P,* más la plusvalía engendrada en la función de P.

M = P = valor–capital sólo en el propio ciclo de *M'* puede y debe separarse de la parte de M' en que existe plusvalía, del producto excedente en que se

alberga la plusvalía, ya sean materialmente separables, como en el hilo, o no lo sean, como en la máquina. Tan pronto como *M'* se convierte en *D'*, puede efectuarse la separación.

Sí el producto total mercancías puede descomponerse en productos parciales

homogéneos con existencia independiente, como por ejemplo, nuestras 10,000 libras de hilo; si por tanto, el acto *M'–D'* puede representar una suma de ventas efectuadas sucesivamente, el valor–capital que reviste forma de mercancías podrá operar como *M*, desligarse de *M'* antes de que se realice la plusvalía, y, por tanto, antes de, que se realice *M'*

en su totalidad.

De las 10,000 libras de hilo equivalente a 500 libras esterlinas, el valor de 8,440 libras es = 422 libras esterlinas = valor del capital separado de la plusvalía. Si el capitalista sólo

vende, por el momento 8,440 libras de hilo por 422 libras esterlinas, estas 8,440 libras de hilo equivaldrán a *M*, al valor del capital en forma de mercancías; el producto excedente de 1,560 libras de hilo contenido además en *M' = p* lusvalía de 78 libras esterlinas, sólo circularía después; el capitalista podría, por tanto, efectuar la operación

T

M–D–M <

Mp

antes de la circulación del producto excedente *m–d–m.*

O bien, suponiendo que vendiese primero 7,440 libras de hilo en 372 libras esterlinas y luego 1,000 libras de hilado en 50 libras esterlinas, con la primera parte de *M* podrían reponerse los medios de producción (el capital constante *c*) y con la segunda parte de *M* el capital variable *v*, la fuerza de trabajo, desarrollándose lo demás como queda expuesto.

Pero sí se realizan esas ventas sucesivas y las condiciones del ciclo lo

consienten, el capitalista, en vez de desglosar *M'* en *c* + *v* + *p*, podrá hacer también este desglose en partes alícuotas de *M'*.

Por ejemplo, 7,440 libras de hilo = 372 libras esterlinas, que representan, como partes de *M'* (10,000 libras de hilado = 500 libras esterlinas) el capital constante, se pueden descomponer, a su vez, en 5.535,360 libras de hilado con un valor de 276,678 libras

esterlinas, que reembolsan simplemente el capital constante, el valor de los medios de producción invertidos en las 7,440 libras de hilado, 744 libras de hilado con un valor de 37,200 libras esterlinas, para reponer exclusivamente el capital variable, y 1.160,640 libras de hilado con un valor de 58,032 libras esterlinas como producto excedente en que se encierra la plusvalía. Es decir, que de las 7,440 libras vendidas puede reponer el valor del capital encerrado en ellas con la venta de 6.279,360 libras de hilado al precio de 313,968

libras esterlinas, gastando como renta el valor del producto excedente, o sean 1.160,640

libras = 58,032 libras esterlinas.

También podría dividir las 1,000 libras de hilo =50 libras esterlinas = el capital

variable, y venderlas así: 744 libras de hilado 37,200 libras esterlinas, capital constante correspondiente a 1,000 libras de hilo; 100 libras de hilado en 5,000 libras esterlinas, capital variable de ídem; o sean 844 libras de hilado en 42,200 libras esterlinas, para reponer el capital constante contenido en 1,000 libras de hilado; y, finalmente, 156 libras de hilado al precio de 7,800 libras esterlinas, que representan el producto excedente encerrado en ellas y, en concepto de tal, pueden gastarse.

Por último, podría, si logra venderlas, descomponer las 1,560 libras de hilado que aún le quedan, con un valor de 78 libras esterlinas, de tal modo que la venta de 1.160,640 libras de hilado al precio de 58,032 libras esterlinas, reponga el valor de los medios de

producción contenidos en las 1,560 libras de hilado y 156 libras de hilado con

un valor de 7,800 libras esterlinas el capital variable; en total, 1.160,640 libras de hilado = 65,832

libras esterlinas, reposición de todo el capital desembolsado; finalmente, el producto excedente, 243,360 libras de hilado = 12,168 libras esterlinas, es lo que puede gastarse como renta.

Y, al igual que todos y cada uno de los elementos *c*, *v* y *p* contenidos en el hilo, también cada libra de hilado de por sí, con su valor de 1 chelín = 12 peniques, puede descomponerse en los mismos elementos que la integran.

c = 0.744 libras hilado = 8.928 peniques

v = 0.100 " " = 1.200 "

p = 0.156 " " = 1.872 "

---

c x *v* x *p* = 1

libras hilado = 12 peniques

Sí sumamos los resultados de las tres anteriores ventas parciales obtenemos el mismo resultado que si se vendiesen de una vez las 10,000 libras de hilado.

Tenemos como capital constante:

en 1° venta:

5.535,360

libras hilado

= 276,768

libras esterlinas

" 2° "

744,000

“ “

= 37,200

“ “

“ 3° “

1.160,640

“ “

= 58,032

“ “

Total

7.440,000

libras hilado

= 372,000

libras esterlinas

En capital variable:

en 1° venta:

744,000

libras hilado

= 37,200

libras esterlinas

“ 2° “

100,000

“ “

= 5,000

“ “

“ 3° “

156,000

“ “

= 7,800

“ “

Total

1.000,000

libras hilado

= 50,000

libras esterlinas

En plusvalía:

en 1° venta:

1.160,740

libras hilado

= 58,032

libras esterlinas

“ 2° “

156,000

“ “

= 7,800

“ “

“ 3° “

243,360

“ “

= 12,168

“ “

Total

1.560,100

libras hilado

= 78,000

libras esterlinas

Resumiendo:

Capital constante:

7,440 libras hilado

= 372 libras esterlinas

“ variable:

1,000 “ “

= 50 “ “

Plusvalía

1,560 “ “

= 78 “ “

Total

1.560,000 “ “

= 78,000 libras esterlinas

M'–D' no es, de por si, más que la venta de 10,000 libras de hilado. Las 10,000 libras de hilado son una mercancía, ni más ni menos que otro hilo cualquiera. Lo que al comprador le interesa es el precio de 1 chelín la libra o 500 libras esterlinas las 10,000 libras. Y sí, al tratar, ahonda en los elementos integrantes del valor, es con la pérfida intención de

demostrar que la libra de hilado podría venderse a menos de 1 chelín dejando todavía una buena utilidad al vendedor. Pero la cantidad de hilado que compre dependerá de sus

necesidades; si se trata, por ejemplo, del propietario de una fábrica de tejidos, dependerá de la composición del capital que tenga empleado en la fábrica textil, y no de la del capital del fabricante de hilados a quien compra. Las relaciones en que *M'* tiene, de una parte, que resarcir el capital absorbido por ella (o en sus respectivas partes integrantes) y, de otra parte, servir como producto excedente, ya sea para gastarlo como plusvalía, ya para

destinarlo a la acumulación del capital, sólo existen en el ciclo del capital, cuya forma mercancía son las 10,000 libras de hilado. Nada tienen que ver con la venta, como tal. Aquí partimos, además, del supuesto de que *M'* se vende por su valor, de que, por tanto, se trata solamente de transformar su

forma de mercancía en forma dinero. Como forma funcional dentro del ciclo de este capital concreto, con el que el capital productivo ha de

reembolsarse, lo decisivo es, naturalmente, saber si y hasta qué punto difieren entre si, en la venta, el precio y el valor, cosa que no interesa para nada aquí, donde sólo se trata de examinar las simples diferencias de forma.

En la forma I, *D... D'*, el proceso de producción aparece intercalado entre las dos fases contrapuestas y complementarias entre si; termina antes de que se inicie la fase final *M' – D'*.

El dinero se adelanta como capital, se invierte primeramente en los elementos de

producción, se transforma luego en el producto–mercancía y, por último, este producto–

mercancía se convierte nuevamente en dinero. Es un ciclo comercial y ya terminado, que tiene como resultante el dinero, utilizable para todo. Esto crea, pues, simplemente, la posibilidad de que el ciclo comience de nuevo. *D... P... D'* puede ser, bien el último ciclo que, retirándose del negocio, ponga término a la función de un capital individual, o bien el primer ciclo de un capital nuevo que entra en funciones. La marcha general del proceso es aquí *D... D'*, de dinero a más dinero.

En la forma II, *P... M' – D' – M... P (P')* , el proceso total de circulación sigue a la primera *P* y precede a la segunda; pero se desarrolla en un orden inverso al de la forma I. El primer *P* es el capital productivo y su función el proceso de producción como premisa del proceso de circulación subsiguiente. En cambio, el *P* final no es el proceso de producción; es, simplemente, la reaparición del capital industrial bajo su forma de capital productivo. Y

lo es, concretamente, como resultado de la inversión, efectuada en la última fase de la circulación del capital en *T + Mp*, en los factores subjetivos y objetivos que, unidos, constituyen la forma de existencia del capital productivo. Al final, el capital, sea *P* o *P'*

vuelve a presentarse bajo una forma en que tiene necesariamente que

funcionar de nuevo como capital productivo, ejecutar el proceso de producción. La forma general del

movimiento *P... P* es la forma de la reproducción y no revela la valorización en cuanto finalidad del proceso, como ocurre tratándose de *D... D'*. Por eso a la economía clásica le es más fácil prescindir de la forma capitalista concreta del proceso de producción y presentar como finalidad del proceso la producción como tal, es decir, la tendencia a producir la mayor cantidad posible y con la mayor baratura y a cambiar lo producido por la mayor cantidad posible de los más diversos productos, en parte pata renovar la producción *(D –*

M) y en parte para el consumo (*D – M*). Para lo cual, puesto que aquí *D* y *d* sólo se presentan como medios de circulación llamados a desaparecer, se pueden pasar por alto las características tanto del dinero como del capital–dinero, y todo el proceso aparece entonces como un proceso sencillo y natural, es decir, con la naturalidad del vacuo racionalismo.

Tratándose del capital–mercancías se olvida también, de vez en cuando, la ganancia, y se la

hace figurar, cuando se trata del ciclo de producción en conjunto, simplemente como mercancía, y, tratándose de las partes integrantes del valor, como capital–mercancías. Con ello, la acumulación aparece, naturalmente del mismo modo que la producción.

En la forma III , *M'–D'–M... P... M',* abren el ciclo las dos fases del proceso de circulación, y en el mismo orden que en la forma II, *P...P*; sigue luego *P* y al igual que en la forma I, con su función, el proceso de producción; con el resultado de ésta, *M',* se cierra el ciclo. Como en la forma II con *P*, como mera reaparición del capital productivo, aquí termina con *M',* como reaparición del capital –mercancías; y, así como en la forma II el capital, en su forma final *P*, tiene que volver a iniciar el proceso como proceso de producción, aquí, al reaparecer el capital industrial bajo la forma de capital–mercancías, tiene que comenzar de nuevo el ciclo con la fase de circulación *M'–D'.* Ambas formas del ciclo son importantes, puesto que no terminan con *D',* con el capital valorizado y convertido de nuevo en *dinero.* Ambas tienen, por tanto, que seguirse desarrollando e incluyen, por consiguiente, la

producción. El ciclo total, en la forma III, es *M'*...*M'*.

Lo que distingue la tercera forma de las dos primeras es que el capital valorizado, no el primitivo, el capital que se trata de valorizar, sólo aparece como punto de partida de su valorización en este ciclo . *M'* , como relación de capital, constituye aquí el punto de partida y, como tal, ejerce una acción determinante sobre todo el ciclo, pues incluye, ya en su primera fase, tanto el ciclo del capital como el de la plusvalía, y la plusvalía, si no en todo ciclo por separado, por lo menos en el promedio de ellos, tiene que gastarse parcialmente como renta, recorriendo el proceso de circulación m–d–m, y en parte funcionar como

elemento de la acumulación del capital.

En la forma *M'*... *M'*, va implícito el consumo de todo el producto de mercancías como condición para el normal desarrollo del ciclo del capital. El consumo individual del obrero y el consumo individual de la parte no acumulada del producto excedente abarca todo el consumo individual. El consumo entra, pues, en conjunto –como consumo individual y

como consumo productivo–, como condición, en el ciclo *M'*. El consumo productivo (en el que va implícito también, en realidad, el consumo individual del obrero, puesto que la fuerza de trabajo es, dentro de ciertos límites, un producto constante del consumo

individual del obrero) se efectúa a través de cada capital individual de por sí. El consumo individual –fuera de los límites en que es necesario para la existencia del capitalista individual– sólo se da por supuesto como acto social, nunca como acto del capitalista individual.

En las formas I y II, el movimiento de conjunto aparece como movimiento del capital

desembolsado. En la forma III, es el capital valorizado, bajo la forma del producto total en mercancías, lo que constituye el punto de partida, y presenta la forma de capital en movimiento, de capital–mercancías. Este movimiento sólo se desdobla en dos: movimiento de capital y movimiento de rentas, después de transformarse en dinero. La distribución de todo el producto

social, al igual que la distribución especial del producto para todo capital individual en mercancías, destinando una parte al fondo individual de consumo y otra al fondo de reproducción, va implícita, en esta forma, en el ciclo del capital.

D . . D' lleva implícita una posible ampliación del ciclo, según el volumen del *d* que entre en el ciclo renovado.

En *P...P*, *P* puede comenzar el nuevo ciclo con el mismo valor e incluso con menos, y, sin embargo, representar una reproducción en escala superior, por ejemplo, cuando ciertos

elementos de las mercancías se abaraten al intensificarse la productividad del trabajo. Y, por el contrario, en el caso inverso, puede ocurrir que un capital productivo superior en cuanto a su valor represente una reproducción en una escala materialmente inferior: por ejemplo, cuando los elementos de producción se encarezcan. Y lo mismo en lo que se

refiere a *M'...M'*.

En *M'... M'*, la producción presupone la existencia de capital en forma de mercancías; y este capital reaparece como premisa dentro del mismo ciclo, en la segunda *M*. Si esta *M* no se ha producido o reproducido aún, el ciclo se interrumpe; es necesario que esta M se reproduzca, en su mayor parte, como *M'* de otro capital industrial. En este ciclo, *M'* existe como punto de partida, punto de transición y punto final del movimiento: aparece, por tanto, constantemente. Es condición constante del proceso de reproducción.

M'... M' se distingue por otra razón de las formas I y II. Nota común a los tres ciclos es que la forma con que el capital inicia su proceso cíclico constituye también la forma en que lo termina, revistiendo así de nuevo la forma inicial con que abre otra vez el mismo ciclo.

La forma inicial *D, P, M'* es siempre la forma en que se adelanta el capital (en III, con la plusvalía que lo incrementa) y, por tanto, su forma originaria en lo que al ciclo se refiere; la forma final *D', P, M'* es siempre la forma transformada de una forma funcional que la precede en el ciclo y que no es la forma originaría.

Así, en I, *D'* es la forma transformada de *M';* en II, la *P* final forma transformada de *D*

(en I y II, esta transformación se opera por medio de un simple fenómeno de la circulación de mercancías, por medio de un desplazamiento formal de la mercancía y el dinero) ; en III, *M'* es la forma transformada de *P*, del capital productivo. Pero aquí, en III, hay que tener en cuenta dos cosas: primera, que la transformación no afecta solamente a la forma funcional del capital, sino también a su volumen de valor; segunda, que esta transformación no es simplemente el resultado de un mero desplazamiento formal producido en el proceso de circulación, sino de una transformación efectiva experimentada por la forma de uso y el valor de las mercancías integrantes del capital productivo en el curso del proceso de producción.

Cualquiera de los tres ciclos I, II y III presupone la forma del extremo inicial *D*, *P*, M', la forma que reaparece en el extremo final se halla establecida, y por tanto condicionada por la serie de metamorfosis del propio ciclo. *M',* como punto final de un ciclo de capital industrial individual sólo presupone la forma *P*, no perteneciente a la circulación, del mismo capital industrial del que es producto. *D',* como punto final en I, como forma transformada de *M' (M' – D'),* presupone a *D* en manos del comprador como existente al margen del ciclo *D* ,... *D',* incorporado a él mediante la venta de *M'* y convertido así en su propia forma final. Del mismo modo, en II la *P* final presupone a *T y Mp (M)* como existentes al margen e incorporados a él como forma final por medio de *D* – M. Pero, prescindiendo del último extremo, ni el ciclo del capital individual en dinero presupone la existencí3 del capital en dinero en general, ni el del capital productivo individual presupone el del capital productivo en su ciclo. En I, *D* puede ser el primer capital en dinero y en II *P*

el primer capital productivo que aparezca en la escena histórica, pero en III

T

M — D — <

... P ...M'

M'

— *D' Mp*

m — d — m

M se presupone dos veces al margen del ciclo. Primeramente, en el ciclo

T

M´–D´–M <

Mp

Esta *M*, en la parte integrada por *Mp*, es mercancía en manos del vendedor; es, de por sí, capital en mercancías, en cuanto producto de un proceso capitalista de producción; y, aunque no lo sea, aparece como capital en mercancías en manos del comerciante. Luego, en la segunda m de m – d – m, que tiene también que existir como mercancía para poder ser comprada. En todo caso, trátese o no de capital –mercancías, *T* y *Mp* son mercancías ni más ni menos que *M'* y se comportan entre sí como mercancías. Lo mismo ocurre con la segunda m en *m – d – m*. Por tanto, en la medida en que *M' = M (T + Mp), sus* elementos integrantes son mercancías, debiendo reponerse en la circulación por otras mercancías iguales; del mismo modo que en *m – d – m* la segunda *m* tiene que reponerse en la circulación por otras mercancías iguales.

Además, sobre la base del régimen capitalista de producción como régimen dominante,

toda mercancía en manos del vendedor tiene que ser, necesariamente, capital–mercancías.

Y lo sigue siendo en manos del comerciante, o se convierte en tal, si antes no lo era. O bien tiene que ser una mercancía –por ejemplo, artículos importados que sustituya a un capital–

mercancías primitivo y que, por tanto, se límite a darle otra forma de existencia.

Los elementos–mercancias *T y Mp* que forman el capital productivo *P* no

presentan, como modalidades de existencia de éste, la misma forma con que aparecen en los distintos mercados de mercancías en que hay que adquirirlos. Aquí, aparecen reunidos y esta unión les permite actuar como capital productivo.

El hecho de que *M* sólo aparezca como premisa de *M* en esta forma III, dentro del propio ciclo, tiene su explicación en qué el punto de partida es el capital en forma de mercancías. El ciclo se abre con la inversión de *M'* (siempre y cuando que actúe como valor–capital, incrementado o no por la adición de plusvalía) en las mercancías que

constituyen sus elementos de producción. Esta inversión engloba todo el proceso de

circulación *M – D – M (= T + Mp) y es* resultado de éste; *M* aparece, pues, aquí, en los dos extremos, pero el segundo extremo, cuya forma *M* le viene dada de fuera, del mercado de mercancías, por la operación *D – M*, no es el último extremo del ciclo, sino simplemente el término que abarca sus dos primeras fases, el proceso de circulación. Su resultado es *P*, cuya función se inicia entonces, el proceso de producción. Y es como resultado de éste y no del proceso de circulación como *M'* aparece al final del ciclo y bajo la misma forma que el extremo inicial *M'*. En cambio, en *D... D', P... P*, los extremos finales *D'* y *P'* son resultado directo del proceso de circulación. Por tanto, aquí *D'*, por una parte, y por la otra *P* sólo al final se presuponen en otras manos. Siempre y cuando que el ciclo se desarrolle entre los extremos, ni *D*, en un caso, ni *P*, en el otro –la existencia do *D* como dinero ajeno y de *P*

como proceso de producción de otro–, aparecen como premisa de estos ciclos. Por el

contrarío, *M' ... M'* presupone a *M (= T + Mp)* como mercancías ajenas en manos ajenas que

el proceso inicial de circulación atrae al ciclo e incorpora al capital productivo, como resultado de cuya función *M'* se convierte en la forma final de aquél.

Pero, precisamente porque el ciclo *M'*... M' presupone, dentro de su

desarrollo, otro capital industrial en forma de *M (= T + Mp) (y Mp* engloba otros diversos capitales, por ejemplo, en nuestro caso, máquinas, carbón, aceite, etc.), exige que se le considere no sólo como forma *general* del ciclo, es decir, como la forma social bajo la que puede ser considerado todo capitalista industrial individual (fuera de su primera Inversión), y, por tanto, no sólo como una forma de movimiento común a todos los capitalistas industriales individuales, sino también como la forma en que se mueve la suma de los capitales

individuales, o lo que es lo mismo, el capital global de la clase capitalista; movimiento en el que el de todo capital industrial individual no es más que un movimiento parcial entrelazado con los demás y condicionado por ellos. Si nos fijamos, por ejemplo, en el producto global anual de mercancías de un país y analizamos el movimiento por el cual una parte de él resarce el capital productivo en todas las empresas individuales y otra parte es absorbida por el consumo individual de las distintas clases, consideraremos la forma *M' ... M'* como forma de movimiento tanto del capital social como de la plusvalía engendrada por éste, o bien, en su caso, del producto excedente. El que el capital social = a la suma de los capitales individuales (incluyendo los capitales por acciones y el capital del Estado, en la medida en que los gobiernos emplean trabajo asalariado productivo en minas, ferrocarriles, etc., es decir, en la medida en que actúan como capitalistas industriales) y el movimiento global del capital social = a la suma algebraica de los movimientos de los capitales individuales, no excluye en modo alguno la posibilidad de que este movimiento, como

movimiento del capital individual aislado, ofrezca otros fenómenos que el mismo

movimiento enfocado en cuanto parte del movimiento del capital social en su conjunto, y, por tanto, enlazado con los movimientos de las demás partes, ni la de que resuelva al mismo tiempo problemas cuya solución debe darse por supuesta cuando se estudia el ciclo de un capital individual concreto, en vez de desprenderse de él.

M'... M' es el único ciclo en que el valor–capital primitivamente desembolsado constituye solamente una parte del extremo con que se inicia el movimiento y en que éste se anuncia ya desde el primer momento como

movimiento total del capital industrial: tanto de la parte del producto que resarce el capital productivo como de la parte que constituye el producto excedente y que, en la generalidad de los casos, se destina, en parte, a gastarse como renta y, en parte, a funcionar como elemento de la acumulación. En la medida en que la inversión de plusvalía como renta entre en este ciclo, en la misma medida entra también en él el consumo individual. Pero, además, éste queda incluido también en él por el hecho de que el punto de partida M, mercancía, existe ya como un artículo de uso cualquiera; y todo artículo producido con métodos capitalistas es un capital–mercancías, lo mismo sí su forma de uso está destinada al consumo productivo que sí está destinada al consumo

individual, o a ambas cosas o a la vez. *D*... *D'* sólo indica aquí el lado del valor, la valorización del capital desembolsado, como finalidad de todo proceso; *P*... *P* (Y) el proceso de producción del capital como proceso de reproducción, permaneciendo idéntica o aumentando la magnitud del capital productivo (acumulación) ; M'... *M'* abarca desde el primer momento el consumo productivo y el individual, puesto que ya en su extremo inicial se manifiesta como norma de la producción capitalista de mercancías; el consumo productivo y la valorización que en él se encierra aparece solamente como una rama de su movimiento. Finalmente, como puede ocurrir que *M'* exista bajo una forma de uso no

susceptible de entrar nuevamente en un proceso cualquiera de producción, queda dicho desde el primer momento que las diversas partes integrantes del valor de *M'* expresadas en partes del producto tienen que ocupar un lugar distinto según que *M'*... *M'* aparezca como forma del movimiento del capital social en conjunto o como movimiento independiente de un capital industrial individual. En todas estas características que le distinguen, este ciclo no queda nunca encerrado dentro de sí mismo, como ciclo aislado de un capital meramente individual.

En la fórmula *M'* ... *M'*, el movimiento del capital –mercancías, es decir, del producto global producido por métodos capitalistas, aparece al mismo tiempo como premisa del ciclo independiente del capital individual y como condicionado a su vez por éste. Por

consiguiente, si concebimos esta fórmula en lo que tiene de característico, no

podemos ya contentarnos con pensar que las metamor *fosis M' – D' y D – M* son, por una parte, fases funcionalmente determinadas dentro de la metamorfosis del capital, y por otra eslabones de la circulación general de las mercancías. Es necesario poner en claro cómo las

metamorfosis de un capital individual se entrelazan con las de otros capitales individuales y con la parte del producto global destinada al consumo individual. Por eso, al analizar el ciclo del capital industrial individual tomamos como base, preferentemente, las dos

primeras formas.

El ciclo *M'... M'* aparece como forma de un capital individual aislado, por ejemplo, en la agricultura, donde los cálculos se hacen de una cosecha a otra. En la forma II se parte de la siembra, en la forma III de la cosecha, o, para emplear la terminología de los fisiócratas, en la primera se toman como punto de partida los *avances* (adelantos), en la tercera las *reprises* (los ingresos). En la forma, III el movimiento del valor–capital aparece de antemano solamente como una parte del movimiento de la masa general de productos,

mientras que en las formas I y II el movimiento de *M*' sólo constituye una fase dentro del movimiento de un capital aislado.

En la forma III, las mercancías que se encuentran en el mercado constituyen la premisa constante del proceso de producción y reproducción. Si, por tanto, nos fijamos en esta forma, parecerá que todos los elementos del proceso de producción provienen de la

circulación de las mercancías y consisten exclusivamente en éstas. Esta concepción

unilateral pasa por alto los elementos del proceso de producción independientes de los elementos–mercancías.

Como en *M' ... M'* el punto de partida es el producto total (el valor total), resultará que aquí (prescindiendo del comercio exterior) sólo puede operarse la reproducción en escala ampliada, siempre y cuando que la productividad permanezca idéntica, si en '.a parte del producto excedente destinada a ser

capitalizada se encierran ya los elementos materiales del capital productivo adicional; es decir, que, siempre que la producción de un año sirva de premisa a la del siguiente o siempre que esto pueda realizarse dentro del año

simultáneamente con el proceso de la reproducción simple, cabe producir inmediatamente producto excedente bajo una forma que le permita actuar como capital adicional. Si la productividad aumenta, no hará más que aumentar la materia del capital, sin que aumente su valor; pero, con ello, suministrará el material adicional necesario para la valorización.

La fórmula *M'... M'* es la que sirve de base al *Tableau économique* de Quesnay, y el hecho de haber elegido esta fórmula y no la de *P... P*, por oposición a la fórmula *D... D'*

(fórmula aislada sobre la que se construye el sistema mercantilista) indica el grande y certero tacto con que aquellos economistas procedían.

Notas no tiene el capítulo 3

CAPITULO IV

LAS TRES FORMULAS DEL PROCESO CICLICO

Las tres fórmulas pueden exponerse así, llamando *Pc* al proceso de circulación en su conjunto.

I) *D – M... P... M' – D'*

II) *P... Pc... P*

III) *Pc... P* (*M'*).

Resumiendo las tres fórmulas en su unidad, vemos que todas las premisas del proceso

aparecen como su resultado, como premisa producida por él mismo. Todos los momentos

aparecen aquí como punto de partida, punto de transición y punto de retorno.

El proceso en su conjunto se presenta como una unidad del proceso de producción y del proceso de

circulación; el proceso de producción sirve de mediador del proceso de circulación,. y viceversa.

Nota común a los tres ciclos es la valorización del valor como finalidad determinante, como motivo propulsor. En I esto se expresa en la misma fórmula. La fórmula II arranca de *P*, del mismo proceso de valorización. En la fórmula III el proceso arranca del valor valorizado y termina con el valor que se valoriza, aun cuando el movimiento se repita en la misma fase.

En la medida en que *M – D* es para el comprador *D – M y D – M* es *M – D* para el vendedor, la circulación del capital sólo representa la metamorfosis corriente de la mercancía, pudiendo aplicársele las leyes sobre la masa de dinero circulante expuestas, a propósito de aquélla (libro I, cap. III , 2 [pp. 69 – 93]). Pero, si no nos atenemos a este lado formal del problema y enfocamos la conexión real existente entre las metamorfosis de los distintos capitales individuales, concibiendo en realidad la conexión entre los ciclos de los capitales individuales como la conexión entre los distintos movimientos parciales del proceso de reproducción del capital global de la sociedad, vemos que éste no puede

explicarse por el simple cambio de forma entre dinero y mercancía.

En un círculo que se halle constantemente en rotación, todo punto es al mismo tiempo punto de partida y de retorno. Si la rotación se interrumpe, ya no ocurre eso. Por eso hemos visto, no sólo que todo ciclo especial presupone (implícitamente) el otro, sino, además, que la repetición del ciclo bajo una forma lleva implícita la descripción del ciclo en las demás formas. Por donde toda la diferencia aparece como una diferencia puramente formal y

también como una diferencia meramente subjetiva, que sólo existe para quien la contempla.

En la medida en que cada uno de estos ciclos se considera como forma especial del

movimiento que recorren diversos capitales industriales individuales, esta diferencia sólo existe, en efecto, como algo puramente individual. Pero, en realidad, todo capital industrial individual aparece bajo las tres formas al mismo tiempo. Los tres ciclos, las formas de reproducción de las tres modalidades del capital, se desarrollan continuamente de un modo paralelo. Una parte del valor–capital que ahora funciona, por ejemplo, como capital–

mercancías se convierte en capital–dinero, pero al mismo tiempo que esto ocurre, otra parte sale del proceso de producción y entra en la circulación como nuevo capital–mercancías.

De este modo, se describe constantemente la forma cíclica *M' ... M'; y lo* mismo ocurre con las otras dos formas. La reproducción del capital en cada una de sus formas y en cada una

de sus fases presenta la misma continuidad que la metamorfosis de estas formas y el curso sucesivo a través de las tres fases. Por tanto, aquí el ciclo en su conjunto constituye una unidad real de sus tres formas.

Partimos, aquí, del supuesto de que el capital se presenta en toda la magnitud de su valor, íntegramente, como capital–dinero, como capital productivo o como capital–

mercancías. Así, por ejemplo, las 422 libras esterlinas aparecen primeramente, en su totalidad, como capital–dinero, luego se convierten íntegramente también en capital

productivo y por último aparecen bajo la forma del capital–mercancias: hilados por valor de 500 libras esterlinas (de las cuales 78 son plusvalía). Las diferentes fases del capital forman aquí otras tantas interrupciones. Mientras, por ejemplo, las 422 libras esterlinas permanecen bajo la forma–dinero, es decir, hasta que se efectúan las compras *D – M (T +*

Mp), el capital en bloque existe y funciona simplemente como capital–dinero. Al convertirse en capital productivo, deja de funcionar como capital–dinero y como capital–

mercancías. Todo su proceso de circulación se interrumpe, lo mismo que se

interrumpe todo su proceso de producción tan pronto como empieza a funcionar en una de las dos fases circulatorias, bien como *D* o como *M*. De este modo, el ciclo *P*... *P* aparece no sólo como la renovación periódica del capital productivo, sino también como la interrupción de su función, del proceso de producción, hasta que el proceso de circulación se termina; en vez de discurrir de un modo continuo, la producción se efectúa a saltos y sólo se renueva en plazos de duración fortuita, según que las dos fases del proceso circulatorio se recorran con mayor rapidez o mayor lentitud. Es lo que ocurre, por ejemplo, tratándose de un artesano chino que sólo trabaja para clientes particulares y cuyo proceso de producción se

interrumpe hasta que llegan nuevos encargos.

En realidad, esto es aplicable a cada una de las partes del capital que se hallan en movimiento, y todas ellas lo van recorriendo por turno. Las 10,000 libras de hilado, por ejemplo, son el producto semanal de un fabricante de hilados. Estas 10,000 libras de hilado salen por entero de la órbita de producción y entran en la de circulación; el valor–capital contenido en ellas tiene que convertirse íntegramente en capital–dinero, y mientras

permanezca bajo esta forma no puede entrar de nuevo en el proceso de producción; tiene que entrar previamente en la órbita de circulación y volver a convertirse en los elementos del capital productivo *T* + *Mp*. El proceso cíclico del capital es, pues, constante interrupción, abandono de una fase para entrar en la siguiente, superación de una forma y existencia bajo otra distinta; y cada una de estas fases no sólo condiciona la otra, sino que al mismo tiempo la excluye.

Sin embargo, la característica de la producción capitalista, determinada por su base técnica, aunque no siempre incondicionalmente asequible, es la continuidad. Veamos, pues, cómo ocurren las cosas en la práctica. Mientras las 10,000 libras de hilado, por ejemplo, aparecen en el mercado como capital–mercancías y se convierten en dinero (ya actúe éste como medio de pago, como medio de compra o simplemente como dinero aritmético), entra en el proceso de producción, ocupando su lugar, nuevo algodón, nuevo carbón, etc., nuevo capital que ha abandonado, por tanto, su forma–dinero y su forma mercancías para

recobrar la forma de capital productivo y abordar la función que le corresponde como tal; a la par que las primeras 10,000 libras de hilado se convierten en dinero, vemos que otras 10,000 libras de hilado anteriores recorren ya la segunda fase de su proceso de circulación y dejan de ser dinero para recobrar la forma propia de los elementos del capital productivo.

Todas las partes integrantes del capital van recorriendo por turno el proceso cíclico y se

hallan simultáneamente en diferentes fases del mismo. Así, el capital industrial aparece simultáneamente, en la continuidad de su ciclo, en todas las fases de éste y revistiendo las respectivas formas funcionales que a ellas corresponden. La parte que se convierte por primera vez de capital–mercancías en dinero abre el ciclo *M' ... M'* , mientras que el capital industrial, como un todo en movimiento, ha recorrido ya ese ciclo. Con una mano se

desembolsa dinero y con la otra se recibe, la iniciación del ciclo *D... D'* en un punto es, a la par, su retorno en otro. Y lo mismo puede decirse del capital productivo.

El verdadero ciclo del capital industrial, en su continuidad, no es, por tanto, solamente la unidad del proceso de circulación y del proceso de producción, sino la unidad de sus tres ciclos. Pero, para ello, es necesario que cada una de las diferentes partes del capital vaya recorriendo sucesivamente las distintas fases del ciclo, pase de una fase, de una forma funcional a otra; que el capital industrial, como el conjunto de todas estas partes, aparezca, por tanto, simultáneamente, en las diferentes fases y funciones, describiendo con ello los tres ciclos al mismo tiempo. La sucesión de las diversas partes se halla aquí condicionada por su yuxtaposición, es decir, por la división del capital. Así, en el sistema fabril ramificado, el producto aparece en las diferentes fases de su proceso de fabricación con la misma continuidad que en la etapa de tránsito de una fase de producción a otra. Y como el capital industrial individual representa una determinada magnitud que depende de los medios del capitalista y que supone un determinado mínimum para cada rama industrial, su división deberá hallarse presidida por ciertas cifras proporcionales. La magnitud del capital existente condiciona el volumen del proceso de producción y éste, a su vez, el volumen del capital–mercancías y

del capital–dinero, allí donde éstos funcionan al lado del proceso de producción. Y la yuxtaposición que condiciona la continuidad de la producción sólo existe a través del movimiento de las partes del capital, en que éstas van recorriendo

sucesivamente las diferentes fases. La yuxtaposición, es, a su vez, simple resultado de la sucesión. Si, por ejemplo, *M' – D'* se estanca en una de sus partes, si la, mercancía, supongamos, es invendible, se interrumpirá el ciclo de esta parte y no se efectuará la sustitución por sus medios de producción; las sucesivas partes que brotan como *M'* del proceso de producción encontrarán bloqueado su cambio de función por la que las precede.

Si esta situación se mantiene durante algún tiempo. la producción se restringirá y se estancará todo el proceso. Por tanto, todo lo que paralice la sucesión descoyunta también la yuxtaposición y el estancamiento producido en una de las fases determina un estancamiento mayor o menor en todo el ciclo, no sólo en el de la parte de capital estancada, sino en el del capital individual en su conjunto.

La forma inmediata bajo la que aparece el proceso es la de una sucesión de fases, de tal modo que el paso del capital a una nueva fase se halla condicionado por su salida de otra.

Por eso todo ciclo especial tiene como punto de partida y punto de retorno una de las formas funcionales del capital. Por otra parte, el proceso en su conjunto representa en efecto la unidad de los tres ciclos, que son las diversas formas en que se expresa la continuidad del proceso. El ciclo de conjunto aparece como el ciclo especifico en cada forma funcional del capital, y cada uno de estos ciclos condiciona la continuidad del proceso de conjunto; el proceso cíclico de una forma funcional condiciona el de la otra. Es una condición necesaria para el proceso total de producción, especialmente en lo que se refiere al capital social, que sea al mismo tiempo proceso de reproducción y, por tanto, el ciclo de cada uno de sus momentos. Las diversas fracciones del capital recorren

sucesivamente las diversas fases y formas funcionales. Cada forma funcional, aunque en

ella se exprese constantemente una parte distinta del capital, recorre así, simultáneamente con las otras, su propio ciclo. Una parte del capital, que cambia constantemente, que constantemente se reproduce, existe como capital–mercancías que se convierte en dinero; otra parte, como capital–clínero que se convierte en capital productivo; otra, como capital productivo que se convierte en capital–mercancias. La existencia constante de todas estas tres formas se halla condicionada precisamente por el ciclo del capital total pasando por estas tres fases.

Considerado en su conjunto, el capital aparece, pues, simultáneamente y coexistiendo en el espacio en sus diferentes fases. Pero cada una de sus partes pasa constantemente y por turno de una fase a otra, de una a otra forma funcional, funcionando sucesivamente a través de todas. Estas formas son, pues, formas fluidas, cuya simultaneidad se halla determinada por su sucesión. Cada una de estas formas sigue a la otra y la precede, por donde el retorno de una parte del capital una forma se halla condicionado por el retorno a otra forma de otra parte del capital. Cada parte describe continuamente su propio proceso, pero es siempre otra parte del capital la que se halla bajo esta forma, y estos procesos especiales no son más que momentos simultáneos y sucesivos del proceso total.

Es la unidad de los tres ciclos y no la interrupción de que hablábamos más arriba, la que realiza la continuidad del proceso total. El capital global de la sociedad posee siempre esta continuidad, y su proceso representa siempre la unidad de los tres ciclos.

En cuanto a los capitales individuales, la continuidad de la reproducción se ve, a

trechos, más o menos interrumpida. En primer lugar, las masas de valor aparecen

frecuentemente distribuidas, en diversas épocas, en porciones desiguales entre las distintas fases y formas funcionales del capital. En segundo lugar, estas porciones pueden

distribuirse de distinto modo según el carácter de la mercancía que se trate de producir y, por tanto, según la rama concreta de producción en que se invierta

el capital. En tercer lugar, en aquellas ramas de producción que dependen de la estación del año, la continuidad puede verse más o menos interrumpida por las condiciones naturales (agricultura, pesca del arenque, etc.) o por razones de carácter convencional, como ocurre, por ejemplo, en los llamados trabajos estacionales. Donde con mayor regularidad y uniformidad se desarrolla el proceso es en las fábricas y en las minas. Sin embargo, esta diversidad de las ramas de producción no se traduce en ninguna diferencia en lo tocante a las formas generales del proceso cíclico.

El capital, como valor que se valoriza, no encierra solamente relaciones de clase, un determinado carácter social, basado en la existencia del trabajo como trabajo asalariado. Es un movimiento, un proceso cíclico a través de diferentes fases, que, a su vez, se halla formado por tres diferentes etapas. Sólo se le puede concebir, pues, como movimiento, y no en estado yacente. Quienes consideran una pura abstracción le sustantivación del valor olvidan que el movimiento del capital industrial es precisamente esta abstracción hecha realidad. El valor recorre aquí diferentes formas, diversos movimientos, en los que se conserva y al mismo tiempo se valoriza, se incrementa. Como por ahora sólo nos interesa la forma del movimiento, no tenemos en cuenta las revoluciones que puede sufrir en su

proceso cíclico el valor–capital; pero es evidente que, pese a todas las revoluciones del valor, la producción capitalista sólo existe y puede s existiendo mientras el valor–capital se valoriza, es decir, mientras describe su proceso cíclico como valor sustantivado, mientras, por tanto, las revoluciones del valor son dominadas y niveladas de algún modo. Los

movimientos del capital aparecen como actos del capitalista industrial individual, en el

sentido de que es éste quien actúa como comprador de mercancías y de trabajo, como vendedor de mercancías y capitalista productivo, haciendo posible, por tanto, mediante sus actos, la realización del ciclo. Si el capital social experimenta una revolución de valor, puede ocurrir que su capital individual sea afectado por ella y sucumba, por no poder hacer frente a las condiciones de esta conmoción de valor. Cuanto más agudas y frecuentes son las revoluciones del valor, más se impone la acción automática del valor sustantivado, con la violencia de un proceso elemental de la naturaleza, frente

a la previsión y los cálculos del capitalista individual, más se supedita el curso de la producción normal a la especulación anormal, mayor es el peligro que amenaza la existencia de los capitales individuales. Estas revoluciones periódicas del valor vienen, pues, precisamente a confirmar aquello que se quiere que contradigan, a saber: la sustantivación que adquiere el valor en cuanto capital y que se mantiene y agudiza a través de sus movimientos.

Esta sucesión de las metamorfosis del capital en acción implica la comparación

constante de los cambios de magnitud de valor del capital operados en el ciclo con su valor originario. La sustantivación del valor frente a la fuerza creadora de valor, o sea, la fuerza de trabajo, se inicia con el acto D – T (compra de la fuerza de trabajo) y se realiza, como explotación de la fuerza de trabajo, durante el proceso de producción; pero. dicha

sustantivación del valor no reaparece en este ciclo, en que el dinero, la mercancía, los elementos de producción, no son más que otras tantas formas alternativas del valor–capital en acción y la magnitud pasada de valor se compara con la actual magnitud modificada del capital.

El valor–dice Bailey en contra de la sustantivación del valor que caracteriza el régimen capitalista de producción y que éste trata como obra de la ilusión de ciertos economistas—

es una relación entre mercancías existentes al mismo tiempo, pues sólo éstas pueden

cambiarse entre sí.” Esto lo dice Bailey como argumento contra la posibilidad de comparar los valores de las mercancías en distintas épocas, comparación que, fijando el valor del dinero de una vez para cada época, sólo representa una comparación entre la inversión de trabajo necesaria en unas épocas y otras para producir la misma clase de mercancías. Esto responde a su confusión general según la cual valor de cambio = valor, es decir, según la cual la forma del valor es el valor mismo; según esto, los valores de las mercancías dejarán de ser comparables entro sí tan pronto como dejen de funcionar activamente como valores de cambio, es decir, en cuanto no sean realmente cambiables entre el. Bailey no sospecha, pues, ni remotamente que

el valor sólo funciona como valor–capital o como capital

mientras en las distintas fases de su ciclo, que no son en modo alguno simultáneas, sino sucesivas, permanezca idéntico a si mismo y pueda compararse consigo mismo.

Para mantener en su pureza la fórmula del ciclo, no basta suponer que las mercancías se venden por su valor, sino que hay que partir, además, de la premisa de que las demás circunstancias en que esto ocurre permanecen invariables. Tomemos por ejemplo, la

fórmula *P*... *P*, prescindiendo de todas las revoluciones técnicas que pueden operarse dentro de del proceso de producción y que pueden depreciar el capital productivo de un

determinado capitalista, prescindiendo igualmente de la posible repercusión de un cambio de los elementos de valor del capital productivo sobre el valor del capital–mercancías existente, que puede aumentar o disminuir cuando exista una reserva de él. Supongamos que *M'* , las 10,000 libras de hilado, se venden por su valor de 500 libras esterlinas: 8.440

libras = 422 libras esterlinas reponen el valor–capital contenido en *M'* . Pero si sube el valor del algodón, el del carbón, etc. (puesto que aquí prescindimos de las simples oscilaciones

de los precios), es posible que estas 422 libras esterlinas ya no sean suficientes para reponer íntegramente los elementos del capital productivo; en este caso, será necesario un capital–

dinero adicional, la vinculación de capital–dinero. Y, por el contrario, si los precios de aquellos elementos bajan, una parte del capital–dinero quedará disponible. El proceso sólo discurre de un modo enteramente normal cuando las relaciones de valor permanecen

constantes; discurre de hecho mientras se superan las perturbaciones producidas en la repetición del ciclo; cuanto mayores sean las perturbaciones, mayor capital–dinero deberá poseer el capitalista industrial para poder esperar a que la nivelación se produzca; y como al desarrollarse la producción

capitalista, se amplía la escala de todo proceso individual de producción, y con él la magnitud mínima del capital que ha de desembolsarse, esta

circunstancia se añade a las otras que tienden a convertir la función del capitalista industrial, cada vez más, en un monopolio de grandes capitalistas pecuniarios, individuales o asociados.

Observaremos de pasada que, si se produce un cambio de valor de los elementos de

producción, se manifiesta una diferencia entre la forma *D ... D'*, de una parte, y *P... P* y

M' ... M', de otra parte.

En *D... D'*, fórmula del capital recién invertido, que se manifiesta primeramente como capital–dinero, la baja de valor de los medios de producción, por ejemplo de las materias primas, materias auxiliares, etc., hará que sea necesario un desembolso menor dé capital–

dinero que antes de producirse la baja para iniciar un negocio de una determinada

extensión, puesto que el volumen del procesode producción (siempre y cuando que el

desarrollo de la fuerza productiva no se altere), depende de la masa y del volumen de los medios de producción que una determinada cantidad de fuerza de trabajo puede manejar, pero no del valor de estos medíos de producción ni del de la fuerza de trabajo (este último sólo influye en la magnitud de la valorización). Y a la inversa. Si se produce un alza de valor de los elementos de producción de las mercancías que constituyen los elementos del capital productivo, será necesario contar con un capital–dinero mayor para emprender un negocio de un volumen dado. Tanto en uno como en otro caso, estos cambios sólo afectan la cantidad del capital–dinero que necesite invertirse, en el primer caso, queda una parte del capital–dinero disponible; en el segundo caso, queda vinculada una parte del capital–

dinero, siempre y cuando que la afluencia de nuevos capitales industriales individuales se desarrolle del modo habitual en una rama de producción dada.

Los ciclos *P*... *P* y *M'* ... *M'* sólo se presentan como *D*... *D'* cuando el movimiento de *P* y *M'* sea al mismo tiempo acumulación; es decir, cuando el dinero adicional se convierta en capital–dinero. Prescindiendo de este caso, resultan afectados de otro modo que *D'*... *D'* por el cambio de valor de los elementos que forman el capital productivo; volvemos a hacer caso omiso, aquí, de la repercusión de este cambio de valor sobre las partes integrantes del capital encuadradas en el proceso de producción. Aquí, no es la inversión primitiva la que resulta directamente afectada, sino un capital industrial sujeto a su proceso de reproducci6n y no a su primer ciclo; por tanto,

T

M'...*M* <

Mp

la reversión del capital –mercancía a sus elementos de producción, cuando éstos representan mercancías. En la baja de valor (o, en su caso, de precio), pueden darse tres casos: que el proceso de reproducción se siga desarrollando en la misma escala, en cuyo

caso queda disponible una parte del capital–dinero anterior y se produce un incremento del capital–dinero sin que exista verdadera acumulación (producción en escala ampliada) ni se opere la transformación de *d* (plusvalía) en fondo de acumulación, que es el fenómeno que la inicia y la acompaña; que el proceso de reproducción se amplíe en una escala mayor de la que en otro caso se aplicaría, siempre y cuando que las proporciones técnicas lo

consientan; finalmente, que se produzca un mayor almacenamiento de materias primas, etc.

El alza de valor de los elementos destinados a reponer el capital–mercancías produce el efecto contrario. En este caso, la reproducción ya no se opera con su volumen normal (se trabaja, por ejemplo, menos tiempo), o se hace

necesario movilizar un capital–dinero adicional para mantenerla con su volumen anterior (vinculación de capital–dinero) ; o bien el fondo de acumulación en dinero, si existe, sirve en todo o en parte, no para ampliar el proceso de reproducción, sino para mantenerlo en la escala antigua. Esto supone también vinculación de capital–dinero, con la diferencia de que aquí el capital–dinero adicional no procede de fuera, del mercado de dinero, sino de los propios recursos del capitalista industrial.

Puede ocurrir, sin embargo, que en *P... P y M' ... M'* se presenten circunstancia modificativas. Sí, por ejemplo, nuestro fabricante de hilados de algodón tiene grandes existencias de este artículo (y, por tanto, una gran parte de su capital productivo invertida en forma de existencias de algodón), una parte de su capital productivo resultará depreciada por la baja de los precios del algodón; en cambio, si estos precios suben, subirá también de valor esta parte de su capital productivo. Por otra parte, si ha inmovilizado grandes masas de capital en forma de capital–mercancias, por ejemplo, de hilados de algodón, ocurrirá que la baja del algodón depreciará una parte de su capital – mercancías y también, por tanto, de su capital encuadrado en el proceso cíclico; y, por el contrario, una subida del precio del algodón la hará subir. Finalmente, en el proceso

T

M'–D–M <

Mp

si *M' –D*, realización del capital–mercancías, se opera antes de sobrevenir el cambio de valor de los elementos de *M'* , esto sólo afectará al capital del modo considerado en el primer caso, o sea, en el segundo acto circulatorio

T

D–M <

Mp

en cambio, si se produce antes de la realización de *M' – D*, la baja del precio

del algodón, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, determinará una baja proporcional del precio de los hilados y, a la inversa, un alza de aquél, el alza correspondiente de éste. La acción ejercida sobre los distintos capitales individuales invertidos en la misma rama de producción puede ser muy distinta, según las distintas circunstancias en que operen. La disponibilidad o la vinculación del capital–dinero pueden responder, asimismo, a las diferencias de duración del proceso de circulación y también, por tanto, al ritmo circulatorio. Esto lo veremos, sin embargo, cuando estudiemos lo

referente a la rotación. Lo único que aquí nos interesa es la distinción real que se manifiesta, con respecto al cambio de valor de los elementos del capital productivo, entre *D... D' y las* otras dos formas del proceso cíclico.

En la fase de circulación

T

D–M <

Mp

dentro ya de la época de producción capitalista avanzada y, por tanto, predominante, una gran parte de las mercancías que forman el elemento *Mp,* los medios de producción, serán capital–mercancías ajeno, puesto en funciones. Por consiguiente, desde el punto de vista del vendedor, estaremos ante la forma *M' – D',* o sea, ante la transformación del capital–

mercancías en capital–dinero. Pero esto no rige con carácter absoluto. Por el contrario.

Dentro de su proceso de circulación, en que el capital industrial funciona como dinero o como mercancía, el ciclo del capital industrial, ya sea capital–dinero o capital–mercancias, se entrecruza con la circulación de mercancías de los más diversos tipos sociales de producción, siempre y cuando que sean, al mismo tiempo; sistemas de producción de

mercancías. No importa que la mercancía sea producto de un tipo de

producción basado en la esclavitud o del trabajo de campesinos (chinos, *ryots* indios etc.), de un régimen comunal (Indias orientales holandesas) o de la producción del; estado (como ocurre en ciertas épocas primitivas de la historia de Rusia, basadas en la servidumbre), de pueblos semisalvajes dedicados a la caza, etc.; cualquiera que sea su origen, se enfrentan como mercancías y dinero al dinero y a las mercancías que representan el capital industrial y entran tanto en el ciclo de éste como en el de la plusvalía contenida en el capital–mercancías, siempre y cuando que ésta se invierta como renta; entran, por tanto, en las dos ramas de circulación del capital–mercancías. El carácter del proceso de producción de que procedan es

indiferente, para estos efectos; funcionan como tales mercancías en el mercado y entran como mercancías tanto en el ciclo del capital industrial como en la circulación de la plusvalía adherida a él. Es, pues, su carácter universal, la existencia del mercado como mercado mundial, lo que caracteriza el proceso de circulación del capital industrial. Y lo que decimos de las mercancías ajenas, es también aplicable al dinero ajeno; del mismo modo que el capital–mercancías sólo funciona frente a él como mercancía, este dinero sólo actúa frente a él como dinero; aquí, el dinero funciona como dinero mundial.

Hay que observar, sin embargo, dos cosas:

Primero. Tan pronto como se realiza el acto *D – Mp*, las mercancías (*Mp*) dejan de ser mercancías para convertirse en una de las modalidades del capital industrial en su forma funcional de *P*, de capital productivo. Con ello, sus orígenes quedan borrados; ya sólo existen como modalidades de existencia del capital industrial, incorporadas a él. Queda en pie, sin embargo, la necesidad de la reproducción para poder reponerlas, y, en este sentido, podemos decir que el régimen capitalista de producción se halla condicionado por los tipos de producción que quedan al margen de su fase de su desarrollo. No obstante, la tendencia del régimen capitalista es la de ir convirtiendo toda la producción, dentro de lo posible, en producción de mercancías; el medio principal de que se vale para ello consiste,

precisamente en incorporarlas de este modo a su proceso circulatorio. La producción de mercancías, al llegar su fase de desarrollo, es la producción capitalista de mercancías. La

intervención del capital industrial estimula en todas partes esta transformación, que lleva aparejada la de todos los productores directos en obreros asalariados.

Segundo. Las mercancías que entran en el proceso de circulación *M* capital industrial (entre las cuales se cuentan también los medios necesarios de sustento, en que se invierte el capital variable después de pagados los salarios a los obreros, con vistas a la reproducción de la fuerza de trabajo), cualquiera que sea su origen, la forma social *M* proceso de producción de que proceden, se enfrentan ya al capital industrial bajo la forma de capital–

mercancías, bajo la forma de capital comercial, el cual abarca, por su misma naturaleza, mercancías procedentes de todos los sistemas de producción.

El régimen capitalista de producción presupone la producción en gran escala y, como

consecuencia de ello, la venta en gran escala también. presupone, por tanto, la venta al comerciante y no directamente al consumidor *individual. Cuando* este consumidor sea, a su vez, consumidor productivo, es decir, capitalista industrial; o, dicho en otros términos, cuando el capital industrial de una rama de producción suministre medios de producción a otra rama, se operará también (en forma de encargo, etc.) la venta directa de un capitalista industrial a muchos. En este sentido, todo capitalista industrial es vendedor directo, su propio comerciante, papel que, por lo demás, desempeña también cuando vende a otros

comerciantes.

El comercio de mercancías como función del capital comercial se da por supuesto y se desarrolla cada vez más, a medida que se desarrolla la producción capitalista. Por eso partimos a veces de él, para ilustrar algunas de las manifestaciones concretas del proceso capitalista de circulación; sin embargo, en el análisis general de éste, admitimos la venta directa sin interposición de comerciantes, puesto que ésta desfigura determinados aspectos del movimiento.

Veamos cómo expone el problema Sismondi, con cierto simplismo:

“El comercio emplea un capital considerable que, considerado a primera vista, no

parece formar parte integrante del capital cuyo movimiento hemos descrito en detalle. El valor del paño amontonado en los almacenes del comerciante en paños no parece, a primera vista, que tenga nada que ver con la parte de la producción anual que el rico entrega como salario al pobre para hacerle trabajar. Sin embargo, este capital no hace más que reponer el otro, de que hemos hablado. Para esclarecer los progresos de la riqueza, hemos seguido los pasos de este capital desde su creación hasta su consumo, El capital empleado, por ejemplo, en la fabricación de paños nos ha parecido que era siempre el mismo; al cambiarse por la renta del consumidor, se dividía en dos partes solamente: una que representa ' como

ganancia, la renta del fabricante; otra que, como salario, representa la renta de los obreros mientras producen nuevo paño.

“Sin embargo, no tardó en comprenderse que era más ventajoso para todos el que las

diferentes, partes de este capital se sustituyesen mutuamente y que, suponiendo que para la circulación total en fabricante y consumidor bastasen 100,000 táleros, esta suma se

distribuyese por igual entre el fabricante, el comerciante al por mayor y el tendero. El primero realizaba con la tercera parte solamente de dicha suma la misma obra que habría realizado con la suma total, porque en el momento de terminar su fabricación encontraba al comerciante dispuesto a comprársela mucho antes de lo que habría encontrado al

consumidor directo. Por su parte, el capital del comerciante al por mayor se vela sustituido mucho antes por el del tendero... La diferencia entre la suma de salarios desembolsada y el precio de compra para el último consumidor constituirla la ganancia de los capitales. Esta

se dividirla entre el fabricante, el comerciante y el tendero, una vez que hubiesen repartido entre sí sus funciones, y el trabajo rendido sería el mismo, a pesar de exigir tres personas y tres partes de capital en vez de una”

(Nouveaux principes, I parte, pp. 139 s.). “Todos [los comerciantes] participaban indirectamente en la producción, pues, teniendo ésta como tiene por objetivo el consumo, no se la puede considerar terminada antes de que el producto entre en la órbita del consumidor” (ob. cit., p. 137).

Al estudiar las formas generales del ciclo, y en general en todo este libro II, partirnos siempre del supuesto de que el dinero es dinero metálico, con exclusión del dinero

simbólico, de los simples signos de valor que son especialidad de ciertos estados, y del dinero–crédito, que *aún no* ha llegado a desarrollarse. En primer lugar, porque éste es el proceso histórico: el dinero–crédito no tiene importancia alguna o tiene solamente una importancia secundaría en la primera época de la producción capitalista. En segundo lugar, porque la necesidad de este proceso histórico se halla comprobada también teóricamente por el hecho de que todo lo que hasta hoy han expuesto críticamente acerca de la

circulación del dinero–crédito Tooke y otros autores los obliga a remitirse siempre al punto de vista de cómo se planteara el problema a base de la circulación metal. No debe olvidarse que el dinero metálico puede actuar de dos modos: como medio de compra y como medio

de pago. Sin embargo, para simplificar el problema, en este libro II partimos generalmente del supuesto de que sólo funciona en la segunda de estas dos formas.

El proceso de circulación del capital industrial, que sólo representa una parte de su proceso cíclico individual, se halla regido, cuando sólo actúa como un proceso dentro de la circulación general de mercancías, por las leyes generales expuestas más arriba (libro I.

Cap. III [pp. 58 ss.]) . La misma masa de dinero, 500 libras esterlinas, por ejemplo, va poniendo sucesivamente en circulación más capitales industriales (o capitales individuales, en su forma de capitales–mercancías) cuanto mayor es la velocidad de circulación del dinero es decir, cuanto más rápidamente recorre cada capital individual la serie de sus metamorfosis de mercancías o de dinero. Por tanto, la misma masa de valor de capital requerirá para su

circulación tanto menos dinero cuanto máis funcione éste como medio de pago, cuanto más, por ejemplo en la reposición de un capital–mercancías por sus medios de producción, se límite a pagar simples saldos, y cuanto más cortos sean los plazos de pago, por ejemplo en el pago de salarios. Por otra parte, siempre y cuando que el ritmo de la circulación y todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la masa del dinero que debe circular como capital–dinero, se determina por la suma de precios de las

mercancías (el precio multiplicado por la masa de mercancías) o, partiendo de la masa y los valores de las mercancías como factores dados, por el valor del mismo dinero.

Pero las leyes de la circulación general de mercancías sólo rigen allí donde el proceso de circulación del capital forma una serie de actos de circulación simples, no donde éstos constituyen etapas funcionalmente determinadas del ciclo de los capitales industriales individuales.

Para poner esto en claro, lo mejor es examinar el proceso de circulación en su conexión ininterrumpida, tal como aparece en las dos formas:

M —

T

D — M < ... P (P')

II) *P... M' — D'*

Mp

m —

d — m

M —

T

D — M < ... P... M'

III) M’ — D’

Mp

m —

d — m

Como serie de actos de circulación en general, el proceso de circulación (ya lo consideremos como *M – D – M* o como *D – M D),* sólo representa las dos series contrapuestas de metamorfosis de mercancías, cada una de las cuales encierra la

metamorfosis opuesta por parte de la mercancía ajena o del dinero ajeno que se contrapone a ella.

M – D por parte del poseedor de mercancías es *D – M por* parte del comprador; la primera metamorfosis de la mercancía en *M – D* es la segunda metamorfosis de la mercancía que se presenta como *D*; y a la inversa, en *D – M.* Por tanto, lo que se ha dicho acerca del entrelazamiento de la metamorfosis de la mercancía en una fase con la de otra mercancía en otra fase es aplicable a la circulación del capital, siempre y cuando que el capitalista funcione como comprador y vendedor de la mercancía y, por tanto, su dinero como dinero frente a una mercancía ajena o como mercancía frente a un dinero ajeno. Pero este entrelazamiento no es a la par expresión del entrelazamiento de las metamorfosis de los capitales.

En primer lugar, *D – M (Mp)* puede representar, como hemos visto, un entrelazamiento de las metamorfosis de distintos capitales individuales. Por ejemplo, el capital–mercancías del fabricante de hilados de algodón, o sean los hilados mismos, es sustituido en parte por carbón. Una parte de su capital reviste la forma de dinero y se invierte luego en forma de mercancías, mientras que el capital del productor capitalista de carbón–reviste la forma de mercancías, invirtiéndose, por tanto, en forma de dinero; el mismo acto de circulación representa aquí las metamorfosis contrapuestas de dos capitales industriales (pertenecientes a dos distintas ramas de producción) y, por tanto, el entrelazamiento de las series de metamorfosis de estos capitales. Sin embargo, como hemos visto, el elemento *Mp* en que se invierte *D* no necesita

ser un capital–necesita haber sido producido por un capitalista. Es siempre, de un lado *D – M* y del otro *M – D,* pero no es siempre un entrelazamiento de metamorfosis de capital. Además, *D – T*, la compra de fuerza de trabajo, no es nunca entrelazamiento de metamorfosis de capital, pues la fuerza de trabajo, aunque sea la mercancía del obrero, no se convierte en capital hasta que se vende al capitalista. Por otra parte, en el proceso *M' – D'* no es necesario que *D'* sea capital–mercancías transformado; puede ser la mercancía fuerza de trabajo convertida en dinero (salario) o un producto creado por un trabajador independiente, por un esclavo, un siervo o una comunidad.

En segundo lugar, tratándose del papel funcionalmente determinado que desempeña

cada metamorfosis dentro del proceso de circulación de un capital individual, no rige ni mucho menos la norma de que representa la metamorfosis opuesta correspondiente en el ciclo de otro capital, siempre y cuando que partamos del supuesto de que toda la

producción del mercado mundial se desarrolla por causa capitalistas. Por ejemplo, en el ciclo P ,puede ocurrir que el elemento *D'* que convierte en dinero el elemento *M'* sólo sea,

por parte del comprador, la realización monetaria de su plusvalía (cuando se trate de mercancías que sean

artículos de consumo) ; o que en

T

D´–M <

Mp

(donde , por tanto, el capital entra acumulado) sólo sea, para el vendedor de *Mp*, la reposición de su desembolso de capital. Y puede asimismo ocurrir que no entre para nada en su circulación de capital, como sucede cuando deriva hacia su inversión como renta.

Por consiguiente, no son simples entrelazamientos de metamorfosis de la circulación de mercancías, comunes a los actos de la circulación del capital y a los de cualquier otra circulación de mercancías, los que indican cómo se sustituye mutuamente en el proceso circulatorio –tanto con respecto al capital como con respecto a la plusvalía –las distintas partes integrantes del capital global de la sociedad de los capitales individuales no son más nuestros tantos elementos de funcionamiento independiente; esto requiere otro tipo de investigación. Hasta ahora, los autores se han contentado con pronunciar a este propósito algunas frases que, analizadas de cerca, se ve que sólo contienen ideas vagas, basadas exclusivamente en los entrelazamientos de metamorfosis pertenecientes a la circulación de mercancías en general.

Una de las características más tangibles del proceso cíclico del capital industrial y también, por tanto, de la producción capitalista, es el hecho de que, por una parte, los elementos integrantes del capital productivo proceden del mercado de mercancías,

necesitando renovarse constantemente a base del mismo, comprarse como mercancías,

mientras que, por otra parte, el producto del proceso de trabajo sale de él como mercancía necesitando venderse constantemente, una y otra vez, como tal mercancía. Basta comparar por ejemplo, a un arrendatario moderno de la Baja Escocia con un pequeño agricultor

continental a la antigua. El primero vende todo lo que produce, por cuya razón tiene que reponer en el mercado todos los elementos para su producción, incluso la simiente; el segundo, en cambio, por lo general. consume directamente la mayor parte de su producto, compra y vende la menor cantidad posible de artículos, fabrica sus aperos, sus vestidos, etc.

Basándose en esto, se han distinguido como tres formas características del movimiento económico de la producción social la economía natural, la economía pecuniaria y la

economía basada en el crédito. Pero a esta división cabe oponer algunos reparos.

En primer lugar, estas tres formas no representan tres fases de desarrollo equiparables entre sí. La llamada economía de crédito no es, en realidad, más que una forma de la economía pecuniaria, en cuanto ambas denominaciones expresan funciones o modos de

tráfico entre los mismos productores. En la producción capitalista desarrollada, la economía pecuniaria sólo funciona como base de la economía de crédito. Por consiguiente, la

economía pecuniaria y la de crédito corresponden simplemente a dos fases distintas de desarrollo de la producción capitalista, pero no son, ni mucho menos, formas distintas e independientes de tráfico que puedan contraponerse a la economía natural. Con la misma razón podrían oponerse a estas dos formas, como equiparables a ellas, las diversas

modalidades de la economía natural.

En segundo lugar, las categorías de economía pecuniaria y economía de crédito no

destacan y subrayan como característica distintiva la economía misma, es decir, el proceso

de producción, sino el sistema de crédito entre los diversos agentes de la producción o productores que corresponden a esa economía; lo lógico sería hacer otro tanto en lo que a la primera categoría se refiere, hablando, por consiguiente, de economía de trueque en vez de economía natural. Sin embargo, una economía natural absolutamente cerrada, como lo era por ejemplo el estado de los incas peruanos, no entrarla en ninguna de estas categorías.

En tercer lugar la economía pecuniaria es común a toda producción de mercancías y el producto aparece como mercancía en los más diversos organismos sociales de producción.

Por tanto, lo característico de la producción capitalista sería, según esto, simplemente la extensión en que el producto se produce como artículo comercial, como mercancía y en que, por consiguiente deben entrar también

como artículos comerciales, como mercancías, en el régimen económico sus propios elementos integrantes.

En realidad, la producción capitalista es la producción de mercancías como forma

general de la producción, pero lo es exclusivamente, y cada vez más a medida que se

desarrolla, porque aquí el propio trabajo aparece como mercancía, porque el obrero vende el trabajo, es decir, la función de su fuerza de trabajo, y la vende además, según nuestra hipótesis, por el valor determinado por su costo de producción. A medida que el trabajo se convierte en trabajo asalariado, el productor se convierte en capitalista industrial; de aquí que la producción capitalista (y, por tanto, la producción de mercancías) sólo cobre su expresión completa así donde queda incluido también en la categoría de los obreros

asalariados el productor agrícola directo. En la relación entre el capitalista y el obrero asalariado, la relación pecuniaria, la relación entre comprador y vendedor, se convierte en una relación inmanente a la misma producción. Pero esta relación descansa,

fundamentalmente, en el carácter social de la producción, no en el del tráfico: éste obedece, por el contrario, a aquél. Por lo demás, es lógico que la mentalidad burguesa, que sólo ve lo que se refiere al negocio, no comprenda que es el carácter del régimen de producción lo que sirve de base al régimen de tráfico correspondiente, y no a la inversa.1

El capitalista lanza a la circulación, en forma de dinero, menos valor del que saca de ella, porque hace circular más valor en forma de mercancía del que bajo la misma forma retira de la circulación. Cuando actúa simplemente como personificación del capital, como capitalista industrial, su oferta de valor en forma de mercancías es siempre mayor que su demanda de valor en idéntica forma. Sí la oferta y la demanda coinciden en este plano, no podría valorizarse su capital; éste no funcionaría como capital productivo, el capital productivo se convertiría en simple capital–mercancías, que no lleva adherida plusvalía alguna; de ser así, no habría arrancado a la fuerza de trabajo, durante el proceso de producción, la menor plusvalía en forma de mercancías,

lo que vale tanto como decir que no habría funcionado como capital: tiene, indudablemente, que “vender más caro que

compró”, pero si logra esto es precisamente porque, gracias al proceso capitalista de producción, puede convertir la mercancía más barata, por ser de menos valor, comprada por él, en otra más cara, por ser de mayor valor. Sí vende más caro, no es porque recargue el valor de su mercancía, sino porque vende una mercancía de valor superior a la suma de valor de sus ingredientes de producción.

La cuota de valorización de su capital conseguida por el capitalista será tanto mayor cuanto mayor sea la diferencia entre su oferta y su demanda, es decir, cuanto mayor sea el remanente del valor de la mercancía que ofrece en venta sobre el valor de la mercancía que busca. Por tanto, su meta, lejos de ser la coincidencia de la oferta y la demanda es, por el contrario, el mayor desnivel posible entre una y otra.

Y lo que decimos del capitalista individual es aplicable a toda la clase capitalista.

Cuando el capitalista personifica simplemente el capital industrial, su propia demanda se reduce a la demanda de medios de producción y fuerza de trabajo. Su demanda de *Mp* es, considerada en cuanto a su valor, menor que su capital desembolsado; compra medios de producción por menos valor que el de su capital y, por tanto, de menos valor también que el capital – mercancías que lanza al mercado.

Por lo que se refiere a su demanda de fuerza de trabajo, ésta se halla determinada, en cuanto a su valor, por la relación entre. A su capital variable y su capital global, es, por tanto, = *v*: *C*, por cuya razón, dentro de la producción capitalista y desde el punto de vista de su producción, tiende a ser cada vez más pequeña que su demanda de medios de

producción que va en constante aumento, mayor comprador de *Mp* que de *T*.

Puesto que el obrero invierte la mayor parte de su salario en medios de sustento y su casi totalidad en artículos de primera necesidad, llegaremos a la conclusión de que la demanda de fuerzas de trabajo por parte del capitalista

es, al mismo tiempo, indirectamente, demanda de los medios de consumo que entran en el consumo de la clase obrera. Pero esta demanda es = *v*, ni un átomo mayor (si el obrero ahorra una parte de su salario –dejando a un lado aquí, necesariamente, todos los factores de crédito–, ello equivale a decir que atesora una parte de su salario, con respecto a la cual no pone en juego la demanda, no actúa como comprador). El límite máximo de la demanda del capitalista es = *C* = *c* + *v*, pero su oferta es = *c* + *v* + *p*. Por tanto, si la composición de su capital –mercancías es de 80

c + 20 *v* + 20 *b*, su demanda será = 80 *c* + 20 *v*, y por tanto, en cuanto a su valor 1/5 menor que su oferta. Cuanto mayor sea el porcentaje de la masa *p* por él producida (es decir, la cuota de ganancia), menor será su demanda en relación con su oferta. Si bien la demanda de fuerza de trabajo por parte del capitalista y, por tanto, indirectamente, de artículos de primera necesidad, va disminuyendo progresivamente a medida que se desarrolla la

producción con respecto a su demanda de medios de producción, no debe olvidarse, por otra parte, que su demanda de *Mp* es siempre menor que su capital, calculado un día con otro. Por eso su demanda de medios de producción tiene que encerrar siempre,

necesariamente, menos valor que el producto–mercancías del capitalista que le suministra estos medios de producción, suponiendo que opere con el mismo capital y que las demás circunstancias sean idénticas. El hecho de que se trate de muchos capitalistas y no de uno solo, no altera para nada los términos del problema. Suponiendo que su capital sea de 1,000

libras esterlinas y la parte constante del mismo = 800 libras esterlinas, su demanda será, en conjunto, 800 libras esterlinas; entregarán conjuntamente por 1,000 libras esterlinas (cualquiera que sea la parte que corresponda a cada uno de ellos y la parte alícuota que represente dentro del capital total), a base de la misma cuota de ganancia, medios de producción por valor de 1,200 libras; por tanto, su demanda sólo cubrirá 2/3 de su oferta, mientras que su propia demanda total sólo será, considerada en cuanto a la magnitud de valor = 4/5 de su propia oferta.

Antes de seguir adelante, debemos adelantar, inicialmente, algo acerca de la rotación.

Supongamos que su capital global sea de 5,000 libras esterlinas, de ellas 4,000 libras capital fijo y 1,000 capital circulante; estas 1,000 libras descompuestas, a su vez, según la hipótesis anterior en 800 *c* + 200 *v*. Su capital circulante deberá describir cinco rotaciones al año, para que su capital global describa una rotación; su producto–mercancías será, en estas condiciones, = 6,000 libras esterlinas, es decir, superior en 1,000 libras a su capital

desembolsado, lo que a su vez da como resultado la misma proporción de plusvalía que arriba:

5,000 C : 1,000 = 100 *(c+v)* : 20p. Por consiguiente, esta rotación no altera en lo más mínimo la proporción entre su demanda global y su oferta global, pues la primera sigue siendo 1/5 menor que la segunda.

Supongamos ahora que su capital fijo haya de renovarse en 10 anos, que amortice, por tanto, 1/10 = 40 libras esterlinas en capital fijo + 400 libras en dinero. Las. reparaciones necesarias, siempre que no excedan del nivel medio, no son sino una inversión de capital hecha a *posteriori*. Podemos enfocar el problema como sí el capitalista hubiese incluido los gastos de reparación al calcular el valor de su capital, de inversión, en la medida en que éste entra en el producto–mercancías anual, quedando por tanto englobada en él 1/10 de amortización. (Sí las reparaciones necesarias quedan por debajo del nivel medio, eso sale ganando, del mismo modo que sale perdiendo si son superiores a él. Pero estas diferencias se compensan entre sí cuando se enfoca en su totalidad la clase de los capitalistas que operan en la misma rama industrial). En todo caso, aunque suponiendo que, con una

rotación anual de su capital global, su de manda anual sea = 5,000 libras esterlinas, es decir, igual a su valor–capital primitivamente desembolsado, no obstante aumenta con relación a la parte circulante del capital, mientras que con respecto a la parte fija del mismo va en constante disminución.

Pasemos ahora a la reproducción. Supongamos que el capitalista consume toda la

plusvalía *d* y sólo vuelve a invertir en capital productivo la suma primitiva del capital *C*.

Aquí, la demanda del capitalista se halla equiparada a su oferta. Pero no con relación al movimiento de su capital, pues como capitalista sólo ejerce una demanda equivalente a 4/5

de su oferta (considerada en cuanto a su magnitud de valor; 1/5 lo consume como no

capitalista, no en su función de capitalista, sino para satisfacer sus necesidades privadas o sus placeres).

La cuenta, calculada a base de tantos por ciento, será la siguiente:

como capitalista, demanda = 100, oferta = 120

como particular, " = 20, " =

Total demanda = 120, oferta = 120

Esta premisa equivale al supuesto de la inexistencia de la producción capitalista y, por tanto, de la inexistencia del mismo capitalista industrial. Pues el capitalismo queda destruido por su base al sentar la premisa de que el motivo propulsor es el disfrute y no el enriquecimiento.

Pero, además, esto es técnicamente imposible. El capitalista no sólo debe formar un

capital de reserva para ponerse a salvo de las oscilaciones de los precios y poder esperar la coyuntura más favorable para comprar o vender; debe, además, acumular capital para

ampliar la producción e incorporar a su organismo productivo los progresos de la técnica.

Para acumular capital, debe ante todo retirar de la circulación una parte de la plusvalía en forma de dinero, atesorarla, hasta que alcance las proporciones necesarias para ampliar su negocio antiguo o emprender otro accesorio. Mientras dura el atesoramiento, no

incrementa la demanda del capitalista; el dinero permanece inmovilizado: no

retira del mercado de mercancías ningún equivalente en forma de mercancía por el equivalente en dinero que sustrae de él a cambio de la mercancía que aporta.

Aquí, prescindimos del crédito, y crédito es, por ejemplo, el hecho de que, el capitalista deposite en el banco, en cuenta corriente con intereses, el dinero, a medida que se va acumulando.

NOTAS AL PIE CAP 4

1 Hasta aquí, tomado del manuscrito V. Lo que sigue, hasta el final del presente capítulo, está tomado de una nota que se encontró entre extractos de lecturas. en un cuaderno de 1877 ó 1878.

CAPITULO V

EL TIEMPO DE CIRCULACION1

El movimiento del capital a través de la esfera de la producción y de las dos fases de la esfera de la circulación se efectúa, como hemos visto, en una sucesión a lo largo del tiempo. El tiempo que permanece en la esfera de la producción constituye su tiempo de producción, el que permanece en la esfera de la circulación su tiempo de circulación. Por tanto, el tiempo total que tarda en describir su ciclo equivale a la suma de los dos: el tiempo de producción más el tiempo de circulación.

El tiempo de producción abarca, naturalmente, el periodo del proceso de trabajo, pero no se reduce a él. En primer lugar, debe recordarse que una parte del capital constante existe en forma de medios de trabajo, tales como máquinas, edificios, etc., que funcionan, mientras dura su vida, en los mismos procesos de trabajo, constantemente repetidos. La interrupción periódica del proceso de trabajo, durante las noches, por ejemplo, aunque interrumpa la función de estos medios de trabajo, no interrumpe sin embargo su

permanencia en los lugares de producción. No forman parte de éstos solamente cuando

funcionan, sino también cuando se hallan inactivos. Por otra parte, el capitalista no tiene más remedio que mantener en disponibilidad cierta reserva de materias primas y materias auxiliares para que el proceso de producción siga desarrollándose durante un tiempo más o menos largo sobre la escala prevista, sin exponerse a las contingencias de tener que abastecerse diariamente de esas materias en el mercado. Esta reserva de materias primas, etc., sólo va consumiéndose productivamente de un modo paulatino. Media, por tanto, una diferencia entre el tiempo de producción2 y el tiempo de funcionamiento de dichas

materias. Por consiguiente, el tiempo de producción de los medios de producción abarca, en general: *1*) el tiempo durante el cual funcionan como medios de producción, es decir, durante el cual actúan en el proceso de producción; *2*) las pausas durante las cuales se interrumpe el proceso de

producción, y con la función de los medios de producción

incorporados a él; *3*) el tiempo durante el cual, aunque se hallen disponibles como condiciones del proceso de producción y representen ya, por tanto, capital productivo, no se hallan aún incorporados a aquel proceso.

La diferencia, examinada hasta ahora es, en todo caso, una diferencia que media entre el tiempo de permanencia del capital productivo en la esfera de la producción y su tiempo de permanencia en el proceso mismo de producción. Pero este mismo proceso puede

implicar interrupciones del proceso de trabajo y, por tanto, del tiempo de éste, intervalos durante los cuales el objeto de trabajo queda expuesto a la acción de ciertos procesos físicos en los que el trabajo humano para nada interviene. Por tanto, en estos casos, la función de los medios de producción sigue ejerciéndose, a pesar de interrumpirse el

proceso de trabajo y, por ende, la función de los medios de producción como medios de trabajo. Tal acontece, por ejemplo, con el trigo una vez sembrado, con el vino que fermenta en la bodega, con los materiales de trabajo de muchas manufacturas, como por ejemplo las tenerías, sujetos a la acción de procesos químicos. En estos casos, el tiempo de producción es siempre mayor que el tiempo de trabajo. La diferencia entre ambos reside en el exceso del primero sobre el segundo. Este exceso descansa siempre sobre el hecho de que el

capital productivo se halla de un modo *latente* en la esfera de la producción sin funcionar

en el proceso mismo de producción, o bien funciona en el proceso de producción sin hallarse en el proceso de trabajo.

La parte del capital productivo latente que existe disponible simplemente como

condición para el proceso de producción, tal como el algodón, el carbón, etc., en las fábricas de hilados de algodón, no actúa como factor creador de producto, ni como agente creador de valor. Es capital inactivo, aunque esta

inactividad sea condición indispensable para el curso ininterrumpido del proceso de producción. Los edificios, aparatos, etc., necesarios como receptáculos de la reserva productiva (del capital latente) son, asimismo, condiciones del proceso de producción y forman, por tanto, parte del capital productivo desembolsado. Cumplen su función de conservar las partes productivas durante la fase preparatoria. Los procesos de trabajo que pueden ser necesarios en esta fase encarecen las materias primas, etc., pero son trabajos productivos y crean plusvalía, puesto que una parte de ellos, al igual que todo trabajo asalariado, queda sin retribuir. Las interrupciones normales de todo el proceso de producción y, por tanto, los intervalos en que el capital productivo no funciona, no producen valor ni plusvalía. De aquí la tendencia a que la jornada de trabajo se extienda también durante la noche (libro I, cap. XVIII, [pp. 455 ss.]).

Los intervalos en el tiempo de trabajo a que debe someterse el objeto de trabajo durante el mismo proceso de producción, no crean valor ni plusvalía; pero fomentan el producto, constituyen una parte de su vida, un proceso por el que necesariamente tiene que pasar. El valor de los aparatos, etc., se transfiere al producto en proporción a, tiempo total durante el cual funciona; el producto es situado en esta fase por el trabajo mismo, y el empleo de estos aparatos constituye una condición tan necesaria de la producción como limpiar de polvo una parte del algodón, operación que, aún no incorporando nada al producto, le transfiere, sin embargo, un valor. La otra parte del capital latente, la formada por los edificios, las máquinas, etc., es decir, por los medios del trabajo cuyo funcionamiento sólo se interrumpe en las pausas regulares del proceso de producción, las interrupciones irregulares nacidas de entorpecimientos de la producción, crisis, etc., representan puras pérdidas, añaden valor sin entrar en la formación del producto; el valor total que añaden a éste se determina por su duración medía; por ser un valor de uso, pierde valor tanto en el tiempo durante el cual funciona como en el tiempo que permanece inactivo.

Finalmente, el valor del capital constante, que permanece en el proceso de producción aunque se interrumpa el proceso de trabajo, reaparece en el resultado del primero. A través del mismo trabajo, los medios de producción se ven puestos aquí en condiciones dentro de las cuales recorren por sí mismos ciertos procesos naturales, cuyo resultado es un

determinado efecto útil o una forma distinta de su valor de uso. El trabajo transfiere siempre el valor de los medios de producción al producto, a condición de que los consuma de un modo realmente eficaz, como tales medios de producción. Tanto da, para estos

efectos, que el trabajo haya de actuar de un modo continuo sobre su objeto, a través de los medios de trabajo, para obtener ese resultado, o que sólo necesite darle impulso poniendo los medios de producción en condiciones que les permitan provocar por sí mismos el

resultado apetecido, por virtud de ciertos procesos naturales y sin la acción ulterior del trabajo.

Cualquiera que sea la razón que explique el que el proceso de producción sea más largo que el proceso de trabajo –bien porque haya medios de producción que sólo representan un capital productivo y se hallen, por tanto, en una fase previa del verdadero proceso de producción, bien porque su función se interrumpa dentro de este proceso, por sus pausas, o

bien, finalmente, porque el mismo proceso de producción imponga ciertas interrupciones del proceso de trabajo–, los medios de producción no absorben trabajo, en ninguno de estos casos. Y, no absorbiendo trabajo, no absorben tampoco, como es natural, trabajo sobrante.

No se produce, por tanto, ninguna valorización del capital productivo, mientras éste permanece en la parte de su tiempo de producción que rebasa el tiempo de trabajo, por muy inseparable que pueda ser de estas pausas el proceso de valorización, en su plena

efectividad. Es evidente que cuanto más coincidan el tiempo de producción y el tiempo de trabajo, mayores serán la productividad y la valorización de un determinado capital

productivo dentro de un plazo dado. De aquí la tendencia de la producción capitalista a acortar lo más posible el exceso del tiempo de producción sobre el tiempo de trabajo. Sin embargo, aunque el tiempo de producción del capital puede diferir de su tiempo de trabajo, éste se halla siempre contenido en aquél y el propio exceso es condición del mismo proceso de producción.

El tiempo de producción es siempre, por tanto, el tiempo durante el cual el capital produce valores de uso y se valoriza a sí mismo, funcionando, por consiguiente, como capital productivo, aunque durante una parte de ese tiempo permanezca latente o produzca sin valorizarse.

Dentro de la esfera de circulación, el capital reviste las formas de capital – mercancías y capital–dinero. Sus dos procesos de circulación consisten en transformarse de la forma mercancías en la forma dinero y de la forma dinero en la forma mercancías. El hecho de que la transformación de la mercancía en dinero represente aquí, al mismo tiempo, la realización de la plusvalía incorporada a la mercancía, y la transformación del dinero en mercancía suponga, a la par, la transformación o la reversión del valor–capital para recobrar la forma de sus elementos de producción, no altera en lo más mínimo la realidad de que estos procesos, como procesos circulatorios, son procesos de simples metamorfosis de mercancías.

El tiempo de circulación y el tiempo de producción se excluyen mutuamente. Mientras

circula, el capital no funciona como capital productivo, ni produce, por tanto, mercancías ni plusvalía. Si examinamos el ciclo en su forma más simple en el que el valor–capital en su conjunto pasa siempre de golpe de una fase a otra, vemos palpablemente cómo el proceso de producción y con él el proceso de autovalorización del capital se interrumpe mientras dura el tiempo de circulación y cómo según la duración de éste será más rápida o más lenta la renovación de aquél. En cambio, cuando las diferentes partes del capital se entrecruzan, de tal modo que el ciclo del valor–capital en su conjunto se efectúa sucesivamente a través del ciclo de sus diferentes partes, es evidente que cuanto más tiempo permanezcan sus partes alícuotas en la esfera de circulación, menor será la parte del capital que funcione en la esfera de la producción. Por tanto, la expansión y la contracción del tiempo de

circulación actúan como traba negativa sobre la contracción o la expansión del tiempo de producción o del plazo durante el cual un capital de determinada magnitud funciona como capital productivo. Cuanto más ideales sean las metamorfosis circulatorias del capital, es decir, cuanto más se reduzca a 0 o tienda a reducirse a 0 el tiempo de circulación, más funcionará el capital, mayores serán su productividad y su autovalorización. Si el

capitalista, por ejemplo, trabaja por encargo, cobrando el producto en el momento de entregarlo y se le pagó en, sus propios medios de producción, el tiempo de circulación se acercará mucho a 0.

El tiempo de circulación del capital limita, por tanto, en términos generales, su tiempo de producción y, por consiguiente, su proceso de valorización. Y los limita, concretamente,

en proporción a lo que dura. Esta duración puede aumentar o disminuir de muy diversos modos y restringir así en un grado muy distinto el tiempo de producción del capital. Pero lo que la economía política ve es lo que se *manifiesta:* la acción que ejerce el tiempo de circulación sobre el proceso de valorización del capital, en términos generales. El

economista concibe esta acción negativa como positiva, porque son positivas sus

consecuencias. Y se aferra más aún a esta apariencia, porque cree encontrar en ella la prueba de que el capital encierra una fuente mística de autovalorización, independiente de su proceso de producción y, por tanto, de la explotación del trabajo, fuente que, según ella, fluye en la órbita de la circulación. Más adelante veremos cómo hasta la economía

científica se deja engañar por esta apariencia. Contribuyen a afirmarla en este error, como también veremos, diversos fenómenos: *1*) el modo capitalista de calcular las ganancias, en que la razón negativa figura como positiva, en el sentido de que, tratándose de capitales colocados en distintas esferas de inversión en que sólo difiere el tiempo de circulación, se presenta la mayor duración del tiempo de circulación como una razón del alza de precio y como una de las razones que contribuyen a la compensación de las ganancias; *2*) el tiempo de circulación sólo constituye una fase del tiempo de rotación, del cual forma parte el tiempo de producción o el de reproducción. Se atribuye al tiempo de circulación lo que corresponde, en realidad, al segundo. *3*) La transformación de las mercancías en capital variable (salarios) se halla condicionada por su transformación previa en dinero. Por tanto, en la acumulación del capital la transformación en capital variable adicional se opera en la esfera de circulación o durante el tiempo de ésta. Y ello hace que la acumulación se crea resultado del tiempo de circulación.

Dentro de la esfera de circulación, el capital recorre n un sentido o en otro las dos fases contrapuestas *M – D y D – M.* Su tiempo de circulación se divide, por tanto, en dos partes; el tiempo que necesita para convertirse de mercancía en dinero. y el tiempo necesario para convertirse de dinero en mercancía. Sabemos ya por el análisis de la circulación simple de mercancías (libros, cap. III [pp. 71 ss.] que la fase *M – D*, la de la venta, representa la parte más difícil de su metamorfosis y por tanto, en condiciones normales, la mayor parte del tiempo de circulación. Cuando reviste la forma de dinero, el valor puede invertirse en cualquier momento. En cambio, como mercancía, necesita convertirse previamente en

dinero para ser directamente cambiable y estar en condiciones de actuar a cada instante.

Sin embargo, el proceso circulatorio del capital en su fase *D – M* supone precisamente su transformación en mercancías que representen determinados elementos del capital

productivo en la base dada de inversión. Puede ocurrir que los medios de producción no se encuentren en el mercado, sino que deban ser producidos previamente, que haya que ir a buscarlos a mercados lejanos, que se presenten lagunas en su abastecimiento normal,

cambios de precios, etc.; en una palabra, todo un cúmulo de circunstancias que no se traslucen en la simple fórmula *D – M,* pero que absorben unas veces más y otras menos tiempo, en esta parte de la fase de circulación. Las fases *M – D y D – M* se hallan separadas en el tiempo, pudiendo también ocurrir que lo estén en el espacio, que el

mercado de compra y el de venta sean mercados geográficamente distintos. En las

fábricas, por ejemplo, suele incluso ocurrir que los compradores y los vendedores sean distintas personas. En la producción de mercancías, la circulación es tan necesaria como la misma producción y los agentes de circulación tan necesarios, por consiguiente, como los de producción. El proceso de reproducción engloba ambas funciones del capital; implica también, por tanto, la necesidad de que estas funciones se hallen

representadas ya sea por

el mismo capitalista o por obreros asalariados, agentes suyos. Pero esto no es razón para confundir los agentes de la circulación con los de la producción, como no lo es tampoco para confundir las funciones del capital mercancías y del capital dinero con las funciones del capital productivo. Los agentes de la circulación tienen que ser pagados por los agentes de la producción. Pero los capitalistas, al comprar y vender entre sí, no crean con este acto productos ni valor; y la cosa no cambia porque el volumen de sus negocios les permita y exija confiar estas funciones a otros. En algunos negocios, los compradores y vendedores se hallan interesados con un tanto por ciento en los beneficios. La frase de que son los consumidores quienes les pagan, no resuelve nada. Los consumidores sólo les pueden

pagar en la medida en que, como agentes de la producción, produzcan un equivalente en mercancías o se lo apropien tomándolo de los agentes de la producción, ya sea a base de un título jurídico (como sus asociados, etc.) o en concepto de retribución por sus servicios personales.

Existe entre las fases *M – D y D – M* una diferencia que no guarda relación alguna con la diversidad de forma entre la mercancía y el dinero, sino que responde al carácter capitalista de la producción. De por si, tanto *M – D* como *D – M* son simples trasposiciones de un valor dado de una forma a otra. Sin embargo, *M' – D'* representa, al mismo tiempo, la realización de la plusvalía contenida en *D'. No* ocurre así en *D – M.* Por eso la venta es más importante que la compra. *D – M* es, en condiciones normales, un acto necesario para la valorización del valor expresado en *D,* pero no es nunca realización de plusvalía. Encauza su producción, pero no contribuye a ella.

La forma o modalidad de las mismas mercancías, su existencia como valores de uso,

traza determinados límites a la circulación del capital –mercancías *M` – D'.* Las mercancías son, por naturaleza, perecederas. Por consiguiente, si no entran en el consumo productivo o individual, según su destino; si, dicho en otros términos, no se venden al cabo de cierto tiempo, se deterioran y pierden, con el valor de uso, su facultad de ser encarnación del valor de cambio. Se pierde el valor–capital y la plusvalía contenidos en ellos. Los

valores de uso sólo son encarnación del valor–capital perenne y fuente de propia valorización cuando se renuevan y reproducen constantemente, reponiéndose con nuevos valores de uso del mismo tipo o ríe tipo distinto. Pero la condición incesante de su reproducción es. su venta bajo su forma terminada de mercancías, lo que les permite entrar en la órbita del consumo productivo o individual. Tienen que cambiar su antigua forma útil dentro de un determinado plazo, para poder seguir existiendo bajo una forma nueva. El valor de cambio sólo se conserva mediante esta renovación constante de su envoltura corpórea. Los valores de uso de distintas mercancías se deterioran más o menos rápidamente; entre su producción o su consumo puede transcurrir, por tanto, un tiempo más o menos largo; pueden, por

consiguiente, sin perecer, permanecer más o menos tiempo en la fase de circulación *M – D*

como capital–mercancias; soportar, como mercancías, un tiempo más o menos largo de

circulación. El límite que traza al tiempo de circulación del capital–mercancías el deterioro de la materialidad corpórea de éstas, constituye el límite absoluto de esa parte del tiempo de circulación o del mismo período de circulación que el capital–mercancías puede recorrer en cuanto tal. Cuanto más perecedera sea una mercancía, cuanto más rápidamente deba ser consumida y, por tanto, vendida, después de su producción, menos podrá alejarse de su lugar de producción, más reducida será, por tanto, su esfera territorial de circulación, mayor carácter local tendrá su mercado de venta. Por consiguiente, cuanto más breve sea la vida de una mercancía, cuanto más estrecho sea, por su carácter físico, el límite absoluto de su

tiempo de circulación como mercancía, menos apta será como objeto de la producción capitalista. Esta sólo puede aclimatarse en lugares de gran densidad de población o a medida que las distancias geográficas se acortan con el desarrollo de los medios de

transporte. La concentración de la producción de un artículo en pocas manos y en lugares densamente poblados puede, sin embargo, crear un mercado relativamente grande para esta clase de artículos, como ocurre por ejemplo con las grandes fábricas de cerveza, las grandes lecherías, etc.

Notas al pie Cap 5

1 A partir de aquí, tomado del manuscrito IV.

2 El término de tiempo de producción se emplea aquí en un sentido activo. El tiempo de producción de los medios de producción significa, en este pasaje, no el tiempo en que se producen, sino el tiempo en que participan en el proceso de producción de una mercancía. (*F. E.*)

CAPÍTULO VI

LOS GASTOS DE CIRCULACION

1. *Gastos netos de circulación*

a) Tiempo de compra y de venta

Las mutaciones de forma del capital para convertirse de mercancía en dinero y de

dinero en mercancía constituyen, al mismo tiempo, operaciones comerciales del capitalista, actos de compra y venta. El tiempo en que se operan estas mutaciones de forma del capital es, subjetivamente, desde el punto de vista del capitalista, tiempo de venta y de compra, el tiempo durante el cual el capitalista actúa en el mercado como vendedor y comprador. Y, así como el período durante el cual el capital circula constituye una fase necesaria de su proceso de reproducción, el tiempo durante el cual el capitalista compra y vende, se mueve en el mercado, representa una fase necesaria de su proceso de actuación como capitalista, es decir, como capital personificado. Forma parte de su período de negocios.

Puesto que partimos del supuesto de que las mercancías se compran y se venden por

su valor, estas operaciones no hacen más que transferir el mismo valor de una forma a otra, de la forma mercancía a la forma dinero y viceversa; es decir, sólo operan un simple cambio de forma. Cuando las mercancías se venden por lo que valen, la magnitud de valor permanece invariable, tanto en manos

del comprador como en las del vendedor; lo único que cambia es la forma bajo la cual existe. Cuando, por el contrario, las mercancías no se venden por su valor, permanece invariable la suma de los valores transferidos, pues se compensa la diferencia de más en uno de los lados con la diferencia de menos en el otro.

Pero las metamorfosis *M – D y D – M* son operaciones que se desarrollan entre el comprador y el vendedor; éstos necesitan tiempo para ponerse de acuerdo, tanto más cuanto que se trata de una lucha en que cada cual trata de lucrar a costa del otro, y cuando dos hombres de negocios se enfrentan, ya se sabe: "when Greek meets Greek then comes the tug of war". (2) Este cambio de forma supone tiempo y trabajo, pero no para crear valor, sino simplemente para transferirlo de una forma a otra, sin que una cosa cambie por el hecho de que ambas partes intenten mutuamente apropiarse, en esta operación, una

cantidad adicional de valor. Este trabajo, acrecentado por las intenciones malignas de las dos partes, no crea ningún valor, del mismo modo que el trabajo invertido en un proceso judicial no aumenta en lo más mínimo la magnitud del valor del objeto litigioso. Acontece con este trabajo –que representa una fase necesaria del proceso capitalista de producción en su totalidad, proceso que incluye también la circulación o va implícito en ella– algo parecido a lo que ocurre con el trabajo de combustión de una materia empleada para

producir calor. El trabajo de combustión, a pesar de representar una fase necesaria del proceso de combustión, no produce calor alguno. Así, por ejemplo, si quiero emplear

carbón como combustible, tengo que combinarlo con oxígeno, convirtiéndolo para ello de su estado sólido en el estado gaseiforme (pues en el anhídrido carbónico, resultado de la combustión, el carbón aparece en forma de gas); es decir, operando un cambio físico de forma o modalidad de existencia del mismo cuerpo. La separación de las moléculas de

carbono, que forma un todo sólido, y la disgregación de estas moléculas en sus átomos

tiene necesariamente que preceder a la nueva combinación, y ello supone un

cierto gasto de energía que no se transforma en calor, sino que hay que descontar de éste. Por tanto, si los poseedores de mercancías no son capitalistas, sino productores directos que trabajan por cuenta propia, el tiempo que inviertan en comprar o vender deberá descontarse de su

tiempo de trabajo, razón por la cual estos operarios procuran siempre [tanto en la

Antigüedad como en la Edad Media] realizar tales operaciones los domingos y días

festivos.

Las dimensiones que la circulación de las mercancías toma en manos del capitalista

no pueden, naturalmente, convertir en fuente de valor este trabajo que no crea valor alguno, sino que se limita a hacer cambiar al valor de forma. Y el milagro de esta

transubstanciación no pueden obrarse tampoco por medio transposición de sujetos, es decir, haciendo que el "trabajo de combustión" a que nos referimos, en vez de ser ejecutado directamente por el capitalista industrial, se convierta en misión exclusiva de terceras personas a sueldo de él. Naturalmente, estas terceras personas no pondrán su trabajo a disposición suya por amor a sus *beaux yeux* (3). Al encargado de cobrar las rentas de un terrateniente o al ordenanza de un banco le tiene sin cuidado el que su trabajo no aumente ni en un ápice la magnitud de valor de las rentas cobradas (o de las monedas de oro

trasladadas en talegas a otro banco).1

Para el capitalista que hace trabajar a otros a su servicio, la compra y la venta

constituyen una función fundamental. Como se apropia en una gran escala social el

producto de muchos, tiene que vender también este producto en las mismas

proporciones, y luego volver a convertir el dinero en los elementos de producción. Pero, el tiempo

empleado en la compra y en la venta no crea tampoco en este caso ningún valor. La función del capital comercial suscita aquí cierta ilusión. Sin embargo, aun sin entrar por ahora en detalles, es evidente, desde luego, que aunque por efecto de la división del trabajo una función que, siendo de suyo improductiva, constituye una fase necesaria en el proceso de la reproducción, se convierta de una operación accesoria realizada por muchos en operación exclusiva de unos cuantos, en incumbencia específica de éstos, no cambia para nada, de por sí, el carácter de la función. Puede ocurrir que *un* comerciante (considerado aquí como simple agente encargado de hacer cambiar de forma las mercancías, como simple

comprador y vendedor) acorte, con sus operaciones, el tiempo de compra y venta de

muchos productores. En este caso, habrá que considerarlo como una máquina destinada a reducir un gasto inútil de fuerzas, ayudando a dejarlas libres para emplearlas en el proceso de producción .2

Supongamos, para simplificar la cosa (pues más adelante examinaremos al

comerciante como capitalista y como capital comercial), que este agente dedicado a

comprar y vender sea una persona que vende su trabajo. Su fuerza y su tiempo de trabajo se invierten en las operaciones *M – D y D – M.* Vive por tanto de esto, como otros viven, por ejemplo, de hilar o de amasar píldoras. Y realiza una función necesaria, ya que el proceso de reproducción incluye también funciones improductivas. Trabaja lo mismo que otro

cualquiera, con la particularidad de que el contenido de su trabajo no crea un valor ni un producto. Figura entre los *faux frais* (4) de la producción. Su utilidad no consiste en convertir una función improductiva en productiva o un trabajo improductivo en productivo.

Si pudiera operarse semejante transformación mediante una simple

transferencia de

funciones, ello constituiría un milagro. Su utilidad consiste en destinar a esta función improductiva una cantidad menor de fuerza y de tiempo de trabajo de la sociedad. Más aún.

Supongamos que este agente sea un obrero asalariado, mejor pagado si se quiere. Por bien que se le pague, como obrero asalariado trabajará necesariamente una parte de su tiempo gratis. Obtendrá, por ejemplo, diariamente, el producto de valor de ocho horas de trabajo y trabajará diez. Las dos horas de trabajo excedente que efectúe no producirán ningún valor, ni más ni menos que las ocho horas de trabajo necesario, aunque por medio de éstas se transfiera a él una parte del producto social. En primer lugar, porque, considerada la cosa desde el punto de vista social, en esta simple función circulatoria, se seguirá

desperdiciando, lo mismo que antes, una fuerza de trabajo durante diez horas diarias. Dicha fuerza de trabajo no puede emplearse en ninguna otra cosa, no puede emplearse en rendir trabajo productivo. En segundo lugar, porque la sociedad no paga las dos horas de trabajo sobrante, a pesar de que el individuo que efectúa éste las rinde. La sociedad no se apropia por medio de este trabajo ningún producto o valor adicional. Lo que pasa es que los gastos de circulación que dicho individuo representa se reducen en una quinta parte, de diez horas a ocho. La sociedad no paga ningún equivalente por una quinta parte de este tiempo activo de circulación de que aquél es agente. Y sí es el capitalista quien lo emplea, el hecho de no pagar estas dos horas disminuirá los gastos de circulación de su capital, que representan una merma de sus ingresos. Es, para él, una ganancia positiva, ya que reduce el límite negativo puesto a la valorización de su capital. En cambio, si son los pequeños productores independientes de mercancías quienes dedican a comprar y vender una parte de su propio tiempo, éste será o bien tiempo invertido en los intervalos de su función productiva o bien tiempo que viene a mermar su período de producción.

En todo caso, el tiempo invertido para estos fines representa un costo de

circulación, que no añade nada a los valores transferidos. Es el costo necesario para transferirlos de la forma mercancía a la forma dinero. Cuando

el productor capitalista de mercancías actúa como agente de la circulación se distingue del productor directo de mercancías en que vende y compra en mayor escala, funcionando, por tanto, como agente de la circulación en una escala también mayor. Pero el fenómeno no cambia,

sustancialmente, por el hecho de que el volumen de sus negocios le obligue o le consienta comprar (alquilar) como obreros asalariados agentes de circulación propios. Hasta cierto grado, es necesario invertir en el proceso de circulación (considerado como simple cambio de forma) fuerza y tiempo de trabajo. Pero, aquí, esto aparece como una inversión de capital adicional: hay que invertir una parte del capital variable en comprar estas fuerzas de trabajo aplicables solamente en la circulación. Este desembolso de capital no crea un producto ni un valor. Disminuye *por tanto* el volumen en que el capital desembolsado funciona productivamente. Es como si una parte del producto se convirtiese en una

máquina destinada a comprar y vender la parte restante de dicho producto. Esta máquina representa una merma del producto. No interviene activamente en el proceso de

producción, aunque pueda disminuir la fuerza de trabajo, etc., invertida en la circulación.

Constituye, simplemente, una parte de los gastos de circulación.

b) Contabilidad

Además del tiempo de trabajo invertido en las operaciones efectivas de comprar y

vender, se invierte tiempo de trabajo en la contabilidad, en la que entra, además, trabajo materializado en forma de plumas, tinta, papel, mesas de escritorio y gastos de oficina. Esta

función consume, por tanto, de una parte, fuerza y, de otra, medios de trabajo. Ocurre con esto exactamente lo mismo que con el tiempo invertido en comprar y vender.

Como unidad, dentro de sus ciclos, como valor en marcha, sea dentro de la órbita de

la producción o dentro de las dos fases que forman la órbita de la circulación, el capital sólo existe idealmente bajo la forma de dinero aritmético, de momento solamente en la cabeza del productor, capitalista o no, de mercancías. La contabilidad, que incluye también la fijación o el cálculo de los precios de las mercancías, establece y controla este movimiento.

El movimiento de la producción y sobre todo el de la valorización –en que las mercancías sólo figuran como exponentes de valor, como nombres de cosas cuya existencia ideal de valor se fija en dinero aritmético–, se refleja de este modo en la idea por medio de una imagen simbólica. Mientras el productor individual de mercancías lleva la contabilidad en su cabeza (como hace, por ejemplo, el campesino, hasta que la agricultura capitalista hace que surja el empresario agrícola, con una contabilidad organizada) o se limita a registrar en un libro los gastos, los ingresos, los vencimientos, etc., de pasada, el margen del tiempo de producción, es evidente que esta función y los instrumentos de trabajo que requiere, el papel, etc., representan un consumo adicional de tiempo e instrumentos de trabajo, que, aunque necesarios, suponen una merma tanto del tiempo que puede emplear

productivamente como de los instrumentos de trabajo aplicados al verdadero proceso de producción, a la creación de un producto y de un valor.3 La naturaleza de la propia función no cambia ni por el volumen que adquiere al concentrarse en manos del productor

capitalista de mercancías, dejando de ser la función de muchos pequeños productores de mercancías para convertirse en función de *un* capitalista, vinculada a un proceso de producción en gran escala, ni por el hecho de desglosarse de las funciones productivas, de las que era accesorio, para pasar a ser, adquiriendo existencia independiente, la función específica de determinados agentes a quienes está exclusivamente encomendada.

La división del trabajo, el hecho de que una función adquiera existencia

independiente, no la convierte en creadora de producto y de valor si no lo era ya de por sí, es decir, antes de haber logrado su independencia. Cuando un

capitalista invierte su capital en un negocio nuevo, no tiene más remedio que dedicar una parte de él a comprar un

contable, etc., y a adquirir los materiales necesarios para la contabilidad. Y si su capital está ya funcionando, dedicado a su proceso constante de reproducción, tiene que hacer revertir constantemente una parte del producto–mercancía, transformándolo en dinero, para pagar a los contables, dependientes, etc. Esta parte del capital se sustrae al proceso de producción y figura entre los gastos de circulación, que hay que deducir del producto total. (Incluyendo la fuerza de trabajo que se aplica exclusivamente a esta función.)

Existe, sin embargo, cierta diferencia entre los gastos originados por la contabilidad o por el empleo improductivo del tiempo de trabajo, de una parte, y los que, de otra parte, origina el tiempo consagrado exclusivamente a comprar y vender. Estos responden

simplemente a la forma social concreta del proceso de producción, a su carácter de proceso de producción de mercancías. La contabilidad, en cambio, como control y compendio ideal del proceso, es más necesaria cuanto más carácter social adquiere este proceso y más pierde su carácter puramente individual; es más necesaria, por tanto, en la producción capitalista que en la producción desperdigada de las empresas artesanales y campesinas, y más

necesaria todavía en una producción de tipo colectivo que en la producción capitalista. Sin embargo, los gastos de la contabilidad se reducen a medida que se concentra la producción y aquélla se va convirtiendo en una contabilidad social.

Aquí, sólo nos referimos al carácter general de los gastos de circulación que surgen de la metamorfosis puramente formal. No hay para qué entrar en todas sus formas de

detalle. Pero, los simples cobros y pagos de dinero, en la medida en que son función exclusiva de los bancos, etc., o del cajero de una empresa individual, función concentrada en gran escala y realizada con carácter independiente, indican cómo ciertas formas

pertenecientes a la transformación puramente formal del valor, y que, por tanto, responden a la forma social concreta del proceso de producción y que, tratándose del productor individual de mercancías son fenómenos insignificantes y apenas perceptibles, pueden discurrir aquí al lado de sus funciones productivas y entrelazarse con ellas, y cómo pueden saltar a la vista, al presentarse como gastos de circulación en masa. Lo que interesa retener es que estos gastos de circulación no cambian de carácter por el simple hecho de cambiar de forma.

c) Dinero

Ya se produzca como mercancía o sin carácter de tal, un producto es siempre

cristalización material de riqueza, un valor de uso destinado a servir para el consumo individual o el consumo productivo. Como mercancía, su valor existe de un modo ideal en el precio, el cual no altera para nada su forma real de uso. El hecho de que ciertas mercancías, como el oro y la plata, actúen como dinero y, como tales, se muevan

exclusivamente en el proceso de la circulación (pues también en función de tesoro, de reserva, etc., permanecen, aunque sea de un modo latente, dentro de la órbita de la

circulación), constituye pura y simplemente un resultado de la forma social concreta del proceso de producción, que es un proceso de producción de mercancías. Como, dentro de la producción capitalista, la mercancía se convierte en la forma de producto y la gran masa de éste se produce como mercancía y, por tanto, tiene que revestir necesariamente la forma dinero; como, por consiguiente, la masa de mercancías, la parte de la riqueza social que funciona como mercancías, crece de un modo incesante, tiene que crecer también el

volumen del oro y la plata que funcionan como medio de circulación, como medio de pago, como reserva, etc. Estas mercancías que actúan como dinero no entran en el consumo

individual ni en el consumo productivo. Son trabajo social plasmado bajo una forma que les permite servir de simple máquina de circulación. Pero, además

de condenar a una parte de la riqueza social a esta forma improductiva, el desgaste del dinero reclama la constante reposición de éste o la transformación de más trabajo social –bajo la forma de producto– en más oro y plata. Estos gastos de reposición, en las naciones de capitalismo desarrollado, son considerables, ya que la parte de la riqueza condenada a revestir la forma de dinero es muy voluminosa. El oro y la plata, como mercancías–dinero, constituyen para la sociedad gastos de circulación, que brotan exclusivamente de la forma social de la producción.

Representan *faux frais* de la producción de mercancías en general, que crecen a medida que se desarrolla la producción de mercancías y, en particular, la producción capitalista. Es una parte de la riqueza social que necesita sacrificarse al proceso de circulación .4

Los gastos de circulación, derivados del simple cambio de forma del valor, de la

circulación idealmente considerada, no se incorporan al valor de las mercancías. Las partes de capital desembolsadas para hacerles frente constituyen desde el punto de vista del capitalista, simples deducciones del capital productivamente invertido. Los gastos de circulación que ahora examinamos tienen un carácter distinto. Pueden nacer de procesos de

producción proseguidos simplemente en la circulación y cuyo carácter productivo se oculte bajo la forma de ésta. Y pueden también, socialmente considerados, constituir meros

gastos, una inversión improductiva de trabajo, sea vivo o materializado y, sin embargo, precisamente por ello, traducirse en una creación de valor para el capitalista individual, representando una adición al precio de venta de su mercancía. Así se desprende ya del hecho de que estos gastos sean distintos en distintas ramas de producción y a veces

también, dentro de la misma rama de reproducción, para distintos capitales individuales. Al agregarse al precio de las mercancías, se reparten en la medida en que corresponde, a los distintos capitalistas individuales. Pero todo trabajo que añade valor puede añadir también plusvalía y, sobre una base capitalista, añadirá cada vez más plusvalía, ya que el valor creado por él

depende de su propia magnitud y la plusvalía que arroje dependerá de la medida en que el capitalista pague el trabajo. Por consiguiente, gastos que encarecen la mercancía sin añadir nada a su valor de uso y que, desde el punto de vista de la sociedad, pertenecen, por tanto, a los *faux frais* de la producción, pueden ser, sin embargo, fuente de enriquecimiento para el capitalista individual. Por otra parte, esto no los hace perder su carácter improductivo, siempre y cuando que estos gastos de circulación se limiten a repartir por partes iguales lo que añaden al precio de las mercancías. Así, por ejemplo, las sociedades de seguros reparten entre la clase capitalista las pérdidas de los capitalistas individuales. Pero esto no impide que las pérdidas así niveladas sigan siendo pérdidas, desde el punto de vista del capital social en su conjunto.

a) El almacenamiento, en general

Mientras existe como capital–mercancías o permanece en el mercado, es decir,

mientras se encuentra en el intervalo entre el proceso de producción de que procede y el proceso de consumo a que se destina, el producto es mercancía almacenada. Como

mercancía en el mercado y, por tanto, en estado de almacenamiento, el capital–mercancías aparece dos veces en cada ciclo: una vez como producto–mercancía del capital en

funciones cuyo ciclo se estudia; otra vez, en cambio, como producto–mercancía de otro capital, que tiene que encontrarse en el mercado para poder comprarse y transformarse en capital productivo. Cabe, ciertamente, la posibilidad de que este segundo capital–

mercancías se produzca expresamente por encargo. En este caso, se interrumpirá el proceso mientras se produzca. Sin embargo, la marcha del proceso de producción y reproducción exige que una masa de mercancías (medios de producción) figure constantemente en el

mercado; es decir, que se halle constantemente almacenada. El capital incluye, asimismo, la compra de fuerza de trabajo, y la forma dinero no es,

aquí, más que la forma valor de los medios de vida, que el obrero necesita encontrar, en su mayor parte, en el mercado. En esto nos detendremos más adelante, conforme avancemos en el presente apartado. Por ahora, basta con dejar sentado este punto. Sí nos situamos en el punto de vista del valor–capital en funciones ya convertido en producto–mercancías y pendiente de ser vendido o

transformado nuevamente en dinero, es decir, que actúa ya en el mercado como capital–

mercancias, veremos que el estado que reviste bajo la forma de almacenamiento constituye una permanencia involuntaria y contraproducente en el mercado. Cuanto más rápidamente se venda, mejor funcionará el proceso de reproducción. La permanencia bajo el cambio de forma *M' – D'* impide el cambio real de materia que tiene que operarse en el ciclo del capital, e impide también su función ulterior de capital productivo. Por otra parte, la

existencia constante de la mercancía en el mercado, el almacenamiento de mercancías, es para *D – M* condición de funcionamiento del proceso de reproducción, así como de la inversión de capital nuevo o adicional.

La permanencia del capital–mercancías, bajo la forma de almacenamiento, en el

mercado, supone edificios, almacenes, depósitos de mercancías y, por tanto, una inversión de capital constante; supone, además, pago de salarios para almacenar las mercancías en sus depósitos. Finalmente, las mercancías se deterioran y están expuestas a la acción de elementos nocivos para ellas. Para protegerlas contra estas influencias, hay que

desembolsar capital adicional, tanto en instrumentos de trabajo en forma materializada como en fuerza de trabajo. 5

La existencia del capital bajo su forma de capital–mercancías, y por tanto de

mercancías almacenadas, origina, como se ve, gastos que, no perteneciendo a la órbita de la producción, figuran entre los gastos de circulación. Estos

gastos de circulación se

distinguen de los estudiados en el apartado 1 en que, hasta cierto punto, entran a formar parte del valor de las mercancías, es decir, encarecen éstas. El capital y la fuerza de trabajo destinados a mantener y conservar las mercancías almacenadas son sustraídos al proceso directo de producción. Pero, por otra parte, los capitales empleados para estos fines, incluyendo la fuerza de trabajo, deben reponerse, como parte integrante del capital, a costa del producto social. Su desembolso representa, por tanto, una merma de la fuerza de

producción del trabajo, por cuya razón es necesario movilizar una cantidad mayor de

capital y trabajo para conseguir un determinado efecto útil. Representan, por tanto, *gastos.*

Ahora bien, en la medida en que los gastos de circulación que obedecen al

almacenamiento de mercancías sólo surgen en, el intervalo de la transformación de los valores existentes de la forma mercancía en la forma dinero; es decir, en la medida en que sólo responden a la forma social concreta del proceso de producción (simplemente al hecho de que el producto se produzca como mercancía y deba, por tanto, transformarse en dinero), comparten por entero el carácter de los gastos de circulación enumerados en el apartado anterior. Por otra parte, aquí el valor de las mercancías sólo se conserva o, en su caso, se aumenta por el hecho de que el valor de uso, el producto mismo, se coloque en

determinadas condiciones materiales que suponen una inversión de capital y se sometan a operaciones que añaden trabajo adicional a los valores de uso. En cambio, el cálculo de los valores de las mercancías, la contabilidad de este proceso y las operaciones comerciales de compra y venta no modifican el valor de uso en que toma cuerpo el valor de las mercancías.

Versan exclusivamente sobre su forma. Por tanto, aunque en el caso preestablecido estos gastos nacidos del almacenamiento (aquí involuntario) respondan simplemente a la

permanencia del cambio de forma y a la necesidad del mismo, se distinguen, sin embargo, de los gastos del apartado 1 en que su objeto propio no es el cambio de forma del valor, sino la conservación de este valor, que existe en la mercancía como producto, como valor de uso y que, por consiguiente, sólo puede conservarse mediante la conservación del propio producto, del mismo valor de uso. Aquí, el valor de uso no se acrecienta ni se aumenta; lejos de ello, disminuye. Pero esta disminución se limita y el valor de uso se conserva.

Tampoco aumenta aquí el valor adelantado, existente en la mercancía. Pero se le añade nuevo trabajo, trabajo materializado y trabajo vivo.

Debemos investigar ahora hasta qué punto estos gastos responden al carácter

peculiar de la producción de mercancías en general y a la producción de mercancías en su forma general y absoluta, es decir, a la producción capitalista de mercancías, y hasta qué

punto son comunes a toda producción social, aunque dentro de la producción capitalista asuman una forma específica, se manifiesten con una modalidad especial.

A. Smith 6 ha expuesto la peregrina opinión de que el almacenamiento constituye un

fenómeno peculiar de la producción capitalista. Ciertos economistas modernos, por ejemplo Lalor, afirman, por el contrario, que disminuye a medida que se desarrolla la producción capitalista. Sismondi lo considera incluso como uno de los lados negativos de ésta.

En realidad, el fenómeno del almacenamiento se presenta bajo tres formas distintas:

bajo la forma del capital productivo, bajo la forma del fondo individual de consumo y bajo la forma del almacenamiento de mercancías o de capital–mercancías. Bajo una de estas formas disminuye relativamente cuando aumenta bajo otra, aunque, en términos absolutos, pueda crecer bajo las tres formas al mismo tiempo.

Es evidente por sí mismo que allí donde la producción tiende directamente a la

satisfacción de las propias necesidades y sólo se produce en pequeñas proporciones para el cambio o la venta, es decir, cuando el producto social no reviste nunca o sólo reviste en una pequeña parte la forma de mercancía, el almacenamiento de mercancías sólo puede

constituir una parte pequeña e insignificante de la riqueza. En cambio, aquí, el fondo de consumo, especialmente el de los medios de vida en sentido estricto, es relativamente grande. No hay más que fijarse en la economía tradicional de los campesinos. La mayor parte del producto se transforma directamente, sin almacenamiento de mercancías –

precisamente porque no sale de manos de su poseedor–, en medios de producción o medios de vida almacenados. No adopta la forma de almacenamiento de mercancías, y en esto es en lo que se basa A. Smith para decir que en las sociedades fundadas sobre este tipo de producción no se da el fenómeno del almacenamiento. Y es que A. Smith confunde la

forma del almacenamiento con el almacenamiento mismo y cree que hasta nuestro tiempo la sociedad vivió siempre al día o expuesta a las contingencias fortuitas del mañana .7 Esto es una equivocación demasiado pueril.

El almacenamiento en forma de capital productivo se presenta bajo la forma de los

medios de producción que figuran ya en el proceso de producción o, por lo menos, en

manos del productor y, por tanto, de un modo latente, ya en el proceso de producción. Ya hemos visto que, al desarrollarse la productividad del trabajo y, por consiguiente, al desarrollarse también el sistema capitalista de producción –que contribuye más que todos los sistemas de producción anteriores al desarrollo de la fuerza social productiva del trabajo–, crece constantemente la masa de los medios de producción (edificios,

máquinas, etc.) incorporados de una vez para siempre al proceso y que

figuran

constante y reiteradamente en él, durante períodos más largos o más cortos, y que el incremento de estos medios es al mismo tiempo premisa y efecto del desarrollo de la fuerza social productiva del trabajo. El crecimiento no sólo absoluto, sino relativo de la riqueza bajo esta forma (v. libro I, cap. XXIII, 2 [pp. 565 ss.]) es lo que caracteriza, sobre todo, al sistema capitalista de producción. Pero las modalidades materiales de existencia del capital constante, los medios de producción, no consisten exclusivamente en estos medios de

trabajo, sino también en materias primas en los más diversos grados de elaboración y en materias auxiliares. A medida que aumenta la escala de la producción y que se acentúa la fuerza productiva del trabajo a través de la cooperación, de la división del trabajo, de la maquinaria, etc., crece la masa de las materias primas, de las materias auxiliares, etc., absorbidas por el proceso diario de reproducción. Y estos elementos tienen que hallarse disponibles en el lugar de producción. El volumen de este almacenamiento existente en

forma de capital productivo crece, pues, en términos absolutos. Para que el proceso no se interrumpa –prescindiendo en absoluto del problema de que estas existencias almacenadas deban renovarse diariamente o sólo en determinados periodos de tiempo–, es necesario que en el lugar de producción se acumulen siempre más materias primas, etc., de las que

puedan consumirse diaria o semanalmente, por ejemplo. La continuidad del proceso exige que la existencia de sus condiciones no dependa ni de una posible interrupción en las compras diarias ni del hecho de que el producto–mercancía se venda diaria o semanalmente y, por tanto, sólo pueda convertirse nuevamente en sus elementos de producción de un modo irregular. Es evidente que el capital productivo puede hallarse latente o almacenado en muy diversas proporciones. Existe, por ejemplo, una gran diferencia según que el

hilandero tenga que dejar el algodón y el carbón inactivos durante tres meses o solamente durante uno. Como se ve, pues, este almacenamiento puede disminuir relativamente, aun aumentando en términos absolutos.

Esto depende de diversas condiciones, que se reducen todas ellas, en lo esencial, a

la mayor celeridad, regularidad y seguridad con que la masa necesaria de materias primas pueda suministrarse para que no se produzcan nunca interrupciones. Cuanto menos se den estas condiciones, es decir, cuanto menores sean la celeridad, regularidad y seguridad de ese suministro, mayor tendrá que ser la parte latente del capital productivo, es decir, de las existencias de materias primas, etc., almacenadas en manos del productor y pendientes de su elaboración. Estas condiciones se hallan en razón inversa al grado de desarrollo de la producción capitalista y, por tanto, a la fuerza productiva del trabajo social. Y lo mismo ocurre, por consiguiente, con el almacenamiento bajo esta forma.

Sin embargo, lo que aquí se presenta (por ejemplo, en Lalor) como disminución del

almacenamiento sólo es, en parte, disminución del almacenamiento en forma de capital–

mercancias o del verdadero almacenamiento de mercancías; es decir, un simple cambio de forma del mismo almacenamiento. Si, por ejemplo, es grande la masa de carbón que se

produce diariamente en el propio país, y por tanto el volumen y la energía de la producción de carbón, el hilandero no necesitará tener grandes existencias de este combustible para asegurar la continuidad de su producción de hilados. La renovación constante y segura del suministro de carbón lo hará innecesario. En segundo lugar: la velocidad con que. el producto de un proceso pueda pasar a otro como medio de producción dependerá del

desarrollo de los medios de transporte y de comunicación. La baratura del transporte desempeña un papel importante, en este respecto. Por ejemplo, el transporte continuo de pequeñas cantidades de carbón de la mina a la hilandería resultaría más caro que el

suministro de una gran masa de carbón para. largo tiempo, suponiendo que el transporte sea, relativamente, más, barato. Estas dos circunstancias que

hemos examinado se

desprenden del mismo proceso de producción. En tercer lugar, influye, también el

desarrollo del sistema de crédito. Cuanto menos dependa el hilandero de la venta inmediata de su hilo para la renovación de sus existencias de algodón, carbón, etc. –y esa dependencia inmediata será menor cuanto más desarrollado se halle el sistema del crédito–, menor será el volumen relativo de esas existencias necesario para asegurar en una escala dada la producción continua de hilo sin hallarse sujeto a las contingencias de su venta. En cuarto lugar, hay muchas materias primas, artículos a medio fabricar, etc., que necesitan largos períodos de tiempo para su producción, que es lo que ocurre principalmente con todas las materias primas suministradas por la agricultura. Por tanto, para que el proceso de

producción no se interrumpa, será necesario contar con determinadas existencias de esos

elementos, para hacer frente a todo el período durante el cual no aparece el nuevo producto llamado a sustituir al antiguo. Si estas existencias disminuyen en manos del capitalista industrial, esto sólo demuestra una cosa: que aumentan, en forma de almacenamiento de mercancías, en manos del comerciante. El desarrollo de los medios de transporte, por ejemplo, permite trasladar rápidamente de Liverpool a Manchester el algodón depositado en el puerto de desembarque, de modo que el fabricante puede ir renovando sus existencias de algodón en cantidades relativamente pequeñas y a medida que lo necesita. Pero el

algodón que él no adquiere se va acumulando en una masa tanto mayor, como mercancía

almacenada, en manos de los comerciantes de Liverpool. Se trata, por tanto, de un simple cambio de forma del almacenamiento, circunstancia en que no pararon mientes Lalor y

otros. Y, sí nos fijamos en el capital social, vemos que es la misma masa de productos la que sigue figurando aquí en forma de almacenamiento. En un

país determinado, el volumen en que tiene que hallarse disponible la masa necesaria para un año, por ejemplo, disminuye a medida que se desarrollan los medios de transporte. Si entre los Estados Unidos e

Inglaterra navegan muchos barcos de vapor y de vela, las posibilidades de renovar las existencias de algodón de Inglaterra aumentarán, disminuyendo con ello la masa de

algodón almacenado que por término medio debe existir en Inglaterra. También influye en esto el desarrollo del mercado mundial y, por tanto, la multiplicación de las fuentes de suministro del mismo artículo. Un mismo artículo es suministrado parcialmente por

diversos países y en diversos períodos de tiempo.

b) El verdadero almacenamiento de mercancías

Ya hemos visto que, dentro de la producción capitalista, la mercancía se convierte

en forma general del producto, tanto más cuanto más se desarrolla en extensión y en

profundidad aquel régimen de producción. Existe, por tanto, lo mismo si se toman como punto de comparación modos de producción anteriores que si nos fijamos, en el mismo

modo de producción capitalista, pero en un grado inferior de desarrollo –incluso

suponiendo que el volumen de la producción sea el mismo–, una parte incomparablemente mayor del producto que reviste forma de mercancía. Y toda mercancía –y también, por

consiguiente, todo capital–mercancías, que no es, a su vez, más que mercancía, si bien bajo la forma o modalidad de valor–capital –constituye, siempre que no pase directamente de su órbita de producción al consumo individual o productivo, es decir, en el intervalo durante el cual aparece en el

mercado, un elemento de las existencias de mercancías almacenadas.

Por tanto, de por sí –suponiendo que el volumen de la producción permanezca idéntico– las existencias de mercancías (o sea, esta sustantivación y plasmación de la forma mercancía del producto) crecen a medida que crece la producción capitalista. Como sabemos, esto no es más que un simple cambio de forma del almacenamiento; es decir, que si por un lado aumentan las existencias en forma de mercancías es porque por otro lado disminuyen bajo la forma de existencias directas de producción o de consumo. Cambia, simplemente, la forma social de las existencias. Y si, al mismo tiempo, no cambia solamente la magnitud relativa de las existencias de mercancías en proporción al producto total de la sociedad, sino también su magnitud absoluta es porque a medida que se desarrolla la producción capitalista crece la masa del producto total.

Al desarrollarse la producción capitalista, la escala de la producción es determinada en grado cada vez menor por la demanda directa de producto y en grado cada vez mayor

por el volumen del capital de que el capitalista individual dispone, por el impulso de valorización de su capital y por la necesidad de la continuidad y la extensión de su proceso de producción. Con ello, crece necesariamente, en cada rama especial de producción, la masa de productos que aparecen en el mercado bajo forma de mercancías, o buscan

comprador. Aumenta la masa de capital plasmada durante más o menos tiempo bajo la

forma de capital–mercancías. Aumentan, por tanto, las mercancías almacenadas.

Finalmente, la mayor parte de los individuos de la sociedad se ven convertidos en

obreros asalariados, en gentes que viven sin reservas, que perciben su salario semanalmente y se lo gastan al día, que, por tanto, necesitan encontrar sus medios de vida disponibles en el mercado. Y, por mucho que los distintos elementos integrantes de este fondo de

existencias se movilicen, una parte de ellos tiene por fuerza que hallarse constantemente paralizada para que el fondo de existencias pueda moverse continuamente.

Todos estos factores surgen de la forma de la producción y de la mutación de forma

implícita en ella y que necesariamente tiene que sufrir el producto en el proceso de circulación.

Cualquiera que sea la forma social que revistan las existencias de productos, su

conservación supone gastos: edificios, envases, etc., en que los productos se conservan, así como también medios de producción y trabajo, más o menos en relación con la naturaleza del producto y que es necesario invertir para contrarrestar las influencias perturbadoras.

Estos gastos disminuyen relativamente cuanto más se concentran socialmente las

existencias. Constituyen siempre una parte del trabajo social, sea en forma materializada o como trabajo vivo –son, por tanto, en su forma capitalista, gastos de capital–, que no entran en la composición del producto mismo y representa, por consiguiente, deducciones de éste.

Figuran necesariamente en el pasivo de la riqueza social. Son los gastos de conservación del producto social, lo mismo si su existencia como elemento de las existencias de

mercancías responde simplemente a la forma social de la producción, es decir, a la forma de mercancías y a su necesaria mutación de forma, que si sólo consideramos las existencias de mercancías como una forma especial de las existencias de productos comunes a todas las sociedades, aunque no bajo la forma de existencia de *mercancías*, forma de las existencias de productos correspondiente al proceso de circulación.

Veamos ahora en qué medida estos gastos entran a formar parte del valor de

las

mercancías.

Cuando el capitalista ha convertido su capital desembolsado par adquirir medios de

producción y fuerza de trabajo en productos, el una masa de mercancías lista para la venta, y ésta permanece invendible en el almacén, no se paraliza solamente el proceso de

valorización de su capital durante este período. Los gastos que supone la conservación de estas existencias de mercancías en edificios, trabajo adicional, etc., representan una pérdida positiva. El comprador que al cabo adquiriese las mercancías se echaría a reír si aquél le dijese: mis mercancías han estado en el almacén seis meses sin poder venderse y su

conservación durante estos seis meses no sólo me ha tenido paralizado un capital X, sino que además me ha originado X gastos. *Tant pis pour vous* (7) le diría el comprador, pues a tu lado hay otros vendedores cuyas mercancías han sido lanzadas al mercado solamente anteayer. Tus mercancías son existencias viejas, que probablemente se hallan más o menos melladas por el diente del tiempo; por tanto, tendrás que venderlas más baratas que tus competidores. El hecho de que el productor de las mercancías sea un verdadero productor o sea su productor capitalista, es decir, de hecho, un simple representante de su verdadero

productor, no altera para nada las condiciones de vida de las mercancías. El productor deberá convertir las cosas en dinero. Los gastos que le origine su conservación bajo la forma de mercancías figuran entre sus contingencias individuales, que al comprador de las mercancías le tienen sin cuidado. Este no tiene por qué pagarle los gastos de circulación de sus mercancías. Incluso cuando el capitalista, en épocas de revolución real o presunta retenga intencionalmente sus mercancías en vez de llevarlas al mercado, el que pueda resarcirse de los gastos adicionales que ello suponga dependerá de que esa revolución se produzca o no, es decir, de que su especulación resulte o no acertada. No es que la

revolución operada en el valor sea precisamente consecuencia de los gastos que ello le origine. Por tanto, en la medida en que el almacenamiento paraliza la circulación, los gastos originados por él no añaden ningún valor a la mercancía. Por otra parte, no puede existir almacenamiento sin que las mercancías se detengan en la órbita de la circulación, sin que el capital permanezca durante más o menos tiempo bajo la forma de mercancías; no puede

existir, por tanto, almacenamiento sin que se interrumpa la circulación, del mismo modo que el dinero no puede circular sin que se forme una reserva de dinero. Por consiguiente, sin existencias de mercancías no cabe circulación de mercancías. Y sí esta necesidad no se le plantea al capitalista en *M´– D'* se le plantea en *D – M*; no respecto a su capital, sino respecto al capital–mercancías de otros capitalistas que producen medios de producción para él y medios de vida para sus obreros.

El hecho de que el almacenamiento sea voluntario o involuntario, es decir, de que el productor de mercancías las almacene intencionalmente o se vea obligado a hacerlo por la resistencia que las mismas condiciones del proceso de circulación oponen a su venta, no parece que altere para nada la esencia del problema. Sin embargo, conviene saber, para los efectos de su solución, en qué se distingue el almacenamiento voluntario del involuntario.

La formación involuntaria de *stocks* obedece o es idéntica a un estancamiento de la circulación independiente de los planes del productor de mercancías y que viene a

interponerse ante su voluntad. ¿Qué caracteriza, en cambio, el almacenamiento voluntario de mercancías? El vendedor procura siempre deshacerse lo más rápidamente posible de su mercancía. Ofrece siempre en venta como mercancía su producto. Si lo sustrajese a la venta, éste sólo sería elemento potencial, (no efectivo) de almacenamiento. Para él, la mercancía sigue siendo simplemente el exponente de su valor de cambio, y sólo puede

actuar como tal abandonando su forma de mercancía para revestir la forma de dinero.

Los *stocks* de mercancías deben tener el volumen necesario para poder

satisfacer durante un determinado periodo las necesidades de la demanda. Para ello, se cuenta con una extensión constante del círculo de compradores. Para que alcancen, por ejemplo,

durante un día, una parte de las mercancías que se encuentran en el mercado deben

permanecer constantemente bajo forma de mercancías, mientras otra parte circula, se

convierte en dinero. Claro está que la parte que se estanca mientras la otra circula disminuye constantemente, del mismo modo que el volumen del mismo *stock* se va reduciendo, hasta que por último se vende en su totalidad. Por tanto, el almacenamiento de mercancías se considera aquí como condición necesaria de la venta de éstas. Su volumen debe exceder, además del de la venta media o del de la demanda media. De otro modo, no podría satisfacer la venta o la demanda que excediese de este limite. Por otra parte, los *stocks* deberán renovarse constantemente, puesto que se agotarán de un modo constante.

Esta renovación sólo podrá alimentarse, en última instancia, a base de la producción, mediante la afluencia de nuevas mercancías. Las nuevas mercancías pueden afluir del

extranjero o del interior del país; esto no altera para nada los términos del problema. La renovación depende de los periodos de tiempo que las mercancías necesiten para su

reproducción. Los *stocks* de mercancías deben bastar para cubrir estos periodos. El hecho de que las mercancías almacenadas no permanezcan en manos de su productor, sino que

discurran a lo largo de distintos canales que van desde el gran almacenista hasta el comerciante al por menor, no influye para nada en el problema mismo, aunque si en su modo de manifestarse. Desde el punto de vista social, una parte del capital sigue

revistiendo la forma de mercancías almacenadas mientras la mercancía no

entre en el

consumo productivo o individual. El propio productor procura formar un *stock* de mercancías correspondiente a su demanda media, para no depender directamente de la

producción y asegurarse constante clientela. Se establecen plazos de compra en

consonancia con los períodos de producción y las mercancías se almacenan durante un

tiempo más o menos largo, hasta que pueden reponerse con nuevos ejemplares de la misma clase. Y este almacenamiento asegura la persistencia y continuidad del proceso de

circulación y, por tanto, del proceso de reproducción, que forma parte de aquél.

Recordemos que el proceso de $M' - D'$ puede operarse para el productor de M

aunque M se encuentre todavía en el mercado. Si el mismo productor quisiera retener su propia mercancía en el almacén hasta venderla al consumidor definitivo, tendría que poner en movimiento dos capitales, uno como productor de la mercancía y otro como

comerciante. En cuanto a la misma mercancía, ya se la considere de por sí o como parte integrante del capital social, el problema no cambia para nada por el hecho de que los gastos del almacenamiento recaigan sobre su productor o se repartan entre una serie de comerciantes desde A hasta Z.

Cuando el *stock* de mercancías no sea otra cosa que la forma mercancías del *stock* que existiría al llegar a una determinada fase de la producción social, bien como *stock* productivo (fondo latente de producción) o como fondo de consumo (reserva de medios de consumo), si no existiese como *stock* de mercancías, los gastos que supone la conservación del *stock,* y por tanto los gastos de formación de éste –es decir, el trabajo materializado o vivo invertido en ello–, son también gastos simplemente transferidos de

conservación, bien del fondo social de producción, bien del fondo social de consumo. La elevación de valor de la mercancía determinada por ellos sólo divide estos gastos *pro rata* (8) entre las distintas mercancías, ya que difieren con respecto a las distintas clases de éstas. Los gastos de almacenamiento siguen siendo deducciones de la riqueza social, aunque representen una condición de existencia de la misma.

El almacenamiento de mercancías sólo es normal en cuanto es condición de la

circulación de mercancías y una forma necesaria dentro de ésta misma; en cuanto este aparente estancamiento es, por tanto, forma de la misma circulación, del mismo modo que la formación de una reserva de dinero es condición de la circulación monetaria. En cambio, cuando las mercancías almacenadas en receptáculos circulatorios no dejan sitio a la nueva oleada de la producción que viene detrás y cuando, por consiguiente, los almacenes se hallen abarrotados hasta el exceso, el almacenamiento de mercancías se extiende a

consecuencia del estancamiento de la circulación, del mismo modo que crecen los tesoros al estancarse la circulación del dinero. No importa, para estos efectos, que el estancamiento se produzca en los depósitos del capitalista industrial o en los almacenes del comerciante.

En este caso, el almacenamiento de mercancías no es condición de la venta ininterrumpida, sino consecuencia de la imposibilidad de dar salida a las mercancías mediante su venta. Los

gastos son los mismos; pero como ahora brotan simplemente de la forma, es decir, de la necesidad de convertir las mercancías en dinero y de la dificultad de operar esta

metamorfosis, no se incorporan al valor de la mercancía, sino que representan deducciones, pérdidas de valor en la realización de ésta. Sin embargo, la modalidad normal y la anormal del almacenamiento no se distinguen en cuanto a la forma; ambas representan, además, estancamientos de la circulación, y esto hace que ambos fenómenos puedan confundirse y engañar a los mismos agentes de la producción, tanto más cuanto que el proceso de

circulación de su capital puede seguir su curso, para el productor, aunque se estanque el proceso de circulación de sus mercancías, una vez que éstas pasan a manos de los

comerciantes. Y al aumentar el volumen de la producción y del consumo aumenta también, si las demás circunstancias permanecen invariables, el volumen de las mercancías

almacenadas. Estas son renovadas y absorbidas con la misma rapidez, pero su volumen es mayor. El volumen de las mercancías almacenadas, incrementado por el estancamiento de la circulación, puede, pues, fácilmente confundirse con un síntoma de la ampliación del proceso de reproducción, sobre todo a partir del momento en que el desarrollo del sistema de crédito permite mixtificar el movimiento real.

Los gastos del almacenamiento consisten *1)* en una disminución cuantitativa de la masa de productos (por ejemplo, cuando la mercancía almacenada sea harina); *2)* en un deterioro de la calidad; *3)* en el trabajo materializado y vivo que se requiere para conservar las mercancías almacenadas.

III *Gastos de transporte*

No es necesario entrar aquí en todos los detalles de los gastos de circulación, como son por ejemplo el embalaje, la clasificación de las mercancías, etc. La ley general es que *todos los gastos de circulación que responden simplemente a un cambio de forma de la mercancía no añaden a ésta ningún valor.* Son simples gastos destinados a la realización del valor o a traducirlo de una forma a otra. El capital desembolsado para hacer frente a estos gastos (incluyendo el trabajo movilizado por él) figura entre los *faux frais* de la producción capitalista. Este capital debe reembolsarse del producto sobrante y representa, si nos fijamos en la clase capitalista en su conjunto una deducción de la plusvalía o del producto sobrante

del mismo modo que el tiempo que un obrero invierte para comprar sus medios de

vida representa tiempo perdido. Hay, sin embargo, una clase de gastos que tienen

demasiada importancia para que no tratemos de ellos aquí, siquiera sea brevemente.

Dentro del ciclo del capital y de la metamorfosis de las mercancías, que constituye

una fase del mismo, se opera el cambio de materia del trabajo social. Puede ocurrir que este cambio de materia determine el cambio de lugar de los productos, su desplazamiento real de un sitio a otro. Pero no es indispensable, pues la circulación de las mercancías puede realizarse sin que éstas se desplacen físicamente, del mismo modo que cabe la posibilidad de un transporte de productos sin circulación de mercancías e incluso sin intercambio directo de aquéllos. As! por ejemplo, si A vende una casa a B, esta casa circula como mercancía, sin moverse del sitio. E incluso tratándose de mercancías muebles como el algodón o el hierro fundido, vemos cómo se están quietos en el almacén mientras recaen sobre ellos docenas y docenas de procesos de circulación, mientras los especuladores los compran y los vuelven a vender.8 Lo que se mueve realmente, en estos casos, es el título de

propiedad sobre la cosa, no la cosa misma. Y por otra parte, entre los incas, por ejemplo, la industria del transporte llegó a adquirir gran importancia, a pesar de que en aquellos pueblos el producto social no circulaba como mercancía ni se distribuía tampoco por medio del trueque.

Por tanto, aunque dentro de la producción capitalista la industria del transporte

aparezca como causa de los gastos de circulación, esta forma especial de manifestarse no altera para nada los términos del problema.

Las masas de productos no aumentan por el hecho de ser transportadas. Y aunque

sus cualidades naturales puedan cambiar por efecto del transporte, esto no constituye, con ciertas excepciones, un efecto útil deliberado, sino un mal inevitable, Sin embargo, el valor de uso de las cosas sólo se realiza con su consumo y éste puede exigir su desplazamiento de lugar y, por tanto, el proceso adicional de producción de la industria del transporte. Por

consiguiente, el capital productivo invertido en ésta añade valor a los productos

transportados, unas veces mediante la transferencia de valor de los medios de transporte y otras veces mediante la adición de valor que el trabajo de transporte determina. Esta última adición de valor se descompone, como ocurre siempre en la producción capitalista, en dos partes: una es la que repone los salarios, otra es la plusvalía.

El desplazamiento del lugar del objeto sobre que recae el trabajo y de los medios y

fuerzas de trabajo necesarios para ejecutarlo –por ejemplo, del algodón al trasladarse de la sección de cardado a la sección de hilado, o del carbón al salir del pozo a la bocamina–

tiene una gran importancia en todo proceso de producción. El traslado del producto

terminado como mercancía elaborada de un centro independiente de producción a otro

geográficamente alejado de aquél, representa el mismo fenómeno, aunque en mayor escala.

El transporte de los productos de un centro de producción a otro va seguido por el de los productos terminados de la órbita de producción a la órbita de consumo. Mientras no se realiza este movimiento, el producto no está en condiciones de ser consumido.

Es ley general de la producción de mercancías, como más arriba hemos dicho, la de

que la productividad del trabajo y su creación de valor se hallan en razón inversa. Esta ley es aplicable a todas las industrias, incluyendo la del transporte. Cuanto menor es la cantidad de trabajo, muerto y vivo, que reclama el transporte de la mercancía para una distancia dada, mayor es la productividad del trabajo, y viceversa.9

La magnitud absoluta del valor que el transporte añade a las mercancías se halla,

siempre y cuando que las demás circunstancias no varíen, en razón inversa a la

productividad de la industria del transporte y en razón directa a las distancias que hay que recorrer.

La parte relativa de valor que los gastos de transporte –permaneciendo invariables

las demás circunstancias– añaden al precio de la mercancía se halla en razón directa al volumen y peso de ésta. Sin embargo, son muchas las circunstancias que pueden modificar esta ley. El transporte puede requerir, por ejemplo, mayores o menores medidas de

precaución y, por tanto, una inversión mayor o menor de trabajo y de medios de trabajo, según la relativa fragilidad y delicadeza del articulo, según el peligro de explosión que ofrezca, etc. Los magnates ferroviarios acreditan en esto mayor genio que los botánicos y los zoólogos en cuanto a la formación fantástica de géneros y especies. La clasificación de las mercancías en los ferrocarriles ingleses, por ejemplo, llena volúmenes enteros y responde, según el principio general, a la tendencia a convertir las abigarradas cualidades naturales de las mercancías en otras tantas numerosas deficiencias para los efectos del

transporte y en otros tantos obligados pretextos de estafa. “El vidrio que antes valía 11

libras esterlinas por *crate* (una banasta de determinada cabida) sólo vale ahora, gracias a los progresos de esta industria y a la abolición del impuesto sobre el vidrio, 2 libras esterlinas, pero los gastos de transporte son tan elevados como antes y en el transporte fluvial más elevados aún. Antes, el vidrio y los artículos de vidrio para trabajos de plomero eran transportados dentro de un radio de 50 millas de Birmingham, a razón de 10 chelines la tonelada. Ahora, el precio del transporte se ha triplicado, con el pretexto del riesgo que supone la fragilidad de esta mercancía. Pero quien no paga los

vidrios rotos es la dirección de los ferrocarriles.”10 El hecho de que la parte relativa de valor que los gastos de transporte añaden a un artículo se halle en razón inversa al valor de éste, se convierte, además, para los magnates ferroviarios en una razón especial para gravar los artículos en razón directa a su valor. En cada página de las declaraciones de testigos del informe citado se repiten las quejas de los industriales y comerciantes sobre este punto.

El régimen capitalista de producción disminuye los gastos de transporte para cada

mercancía al desarrollar los medios de transporte y comunicación y mediante la

concentración –la magnitud de la escala– del transporte. Aumenta la parte del trabajo social, vivo y materializado, que se invierte en el transporte de mercancías, en primer lugar al transformar en mercancías la mayor parte de los productos y en segundo lugar al sustituir los mercados locales por otros más alejados.

La circulación, es decir, el movimiento de las mercancías en el espacio, se traduce

en el transporte de las mercancías. La industria del transporte forma, por una parte, una rama independiente de producción y, por tanto, una base especial de inversión del capital productivo. Por otra parte, se distingue por el hecho de manifestarse como la continuación de un proceso de producción *dentro* del proceso de circulación y para éste.

Notas al pie capítulo VI

1 Lo que aparece entre paréntesis está tomado de una nota que figura al final del

manuscrito VIII.

2 “Los gastos del comercio, aunque necesarios, deben ser considerados como un desembolso gravoso.”

(*Quesnay, Analyse du Tableau Economique, en* Daire, *Physiocrates,* parte I, París, 1846, p. 7l.) Según Quesnay, la "ganancia" producida por la concurrencia entre los comerciantes o sea la que obliga a éstos "a reducir su beneficio o su lucro... no es, considerada en sentido estricto, sino una *disminución de la pérdida* para el vendedor de primera mano y para el comprador consumidor. Ahora bien, una disminución de la pérdida que representan los gastos del comercio no es un producto real, ni un aumento de la riqueza conseguido por el comercio, ya se considere éste como un simple cambio, independientemente de los gastos de transporte, o ya se le considere en relación con de cuenta de los vendedores de los productos, quienes obtendrían el precio íntegro abonado por los compradores, de no existir gasto alguno de mediación" (p. 163).

"Los terratenientes y productores son 'pagadores de salarios', los comerciantes son 'asalariados' " (Quesnay, *Dialogue de la Commerce,* en Daire, Physiocrates, parte I, París, 1846, p. 164).

3 En la Edad Media, sólo los conventos llevaban una contabilidad para la agricultura. Sin embargo, hemos visto (libro I, p. 313) que ya en las comunidades indias de la remota Antigüedad figuraban contables agrícolas. Aquí, la contabilidad aparece sustantivada como función exclusiva de un funcionario de la comunidad. Gracias a esta división del trabajo se ahorra tiempo, esfuerzo y gastos, pero la producción y su contabilidad siguen siendo dos cosas tan distintas como el cargamento de un buque y el certificado de carga.

Con el contable se sustrae a la producción una parte de la fuerza de trabajo de la comunidad y los gastos de su

función no se resarcen con su propio trabajo, sino mediante una deducción del producto común obtenido.

Pues bien, lo mismo que con el contable de las comunidades indias ocurre *mutatis mutandis* (5) con los contables capitalistas.

(Tomado del manuscrito II.)

4 "El dinero que circula dentro de un país constituye una determinada parte

del capital de este país, sustraído íntegramente a los fines de la producción para facilitar o aumentar la productividad del resto del capital; por eso, para que el oro pueda convertirse en medio de circulación hace falta que la riqueza alcance cierto volumen, lo mismo que para construir una máquina destinada a facilitar el resto de la producción"

(*Economist*, tomo 5, p. 520).

5 Corbet calculó en 1841 los gastos del almacenamiento de trigo para un período de 9 meses en un 1/2 % de pérdida en cuanto a la cantidad y en un 3 % para los intereses del precio del trigo, un 2 % para alquiler de almacenes, un 1 % para derrames y transporte y un 1/2 % para trabajo de entrega, total un 7 %, o sea, a base de un precio de 50 chelines, 3 chelines y 6 peniques el *quarter* (Th. Corbet, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals, e* tc., Londres, 1841). Según las declaraciones de los comerciantes de Liverpool ante la Comisión de Ferrocarriles. los gastos (netos) del almacenamiento de trigo ascendían en 1865 a 2 peniques mensuales por *quarter*, o sean 9–10 peniques por tonelada (*Royal Commission on Railways*, 1867. Evidence. P. 19, núm 331)

6 Libro II, introducción.

7 Lejos de ser, como piensa A. Smith, el almacenamiento el que surge de la transformación del producto en mercancía y de la reserva de consumo en reserva de mercancías, ocurre a la inversa: es este cambio de forma operado por la transición de la producción para el propio consumo a la producción de mercancías el que provoca las crisis más violentas en la economía de los productores. En la India se conservó, por ejemplo, hasta los tiempos más recientes "la costumbre de almacenar grandes masas de trigo, artículo que era difícil de conseguir aun en los años de abundancia" (*Return. Bengal and Orissa Famine, H. of C.*, 1867, I, p. 230, núm.

74). La demanda de algodón, de yute, etc., que ha subido de repente a consecuencia de la guerra civil norteamericana. ha determinado en muchas partes de la India una gran reducción de los cultivos de arroz, el alza de los precios y la venta de las antiguas reservas de este artículo en poder de los productores. A esto hay que añadir la exportación sin precedente de arroz a Australia, Madagascar. etc., en los años de 1846–66 Así se explica el carácter

tan agudo que revistió la epidemia de hambre de 1866. que barrió solamente en el distrito de Orissa a un millón de hombres (lug. cit., pp. 174, 175, 213, 214 y III. *Papers relating to the Famine in Behar*, pp. 32 y 33, donde entre las causas del hambre se subraya el *drain of old stoch* (6).

(Tomado del manuscrito II)

8 Storch llama a estos procesos de circulación *circulation postiche.* (9)

9 Ricardo cita a Say . quien considera como una bendición del comercio el que encarezca *los* productos o

eleve su valor por medio de los gastos de transporte. “El comercio –dice Say– nos permite obtener un bien en el lugar donde se encuentra y transportarlo a otro sitio donde será consumido; nos da por lo tanto, el poder de incrementar el valor de la mercancía por toda la diferencia existente entre el precio que tiene en el primero de dichos lugares y el que tiene en el segundo.” A lo cual observa Ricardo: “Aun siendo eso cierto ¿cómo se le da ese valor adicional? Añadiendo al costo de la producción, primero, los gastos de transporte: segundo, la utilidad del capital empleado por el comerciante. El bien es más valioso únicamente por las mismas razones en virtud de las cuales toda mercancía adquiere mayor valor, porque se ha empleado en su producción más mano de obra y transporte antes de que sea comprada por el consumidor. Sin embargo, no debe citarse esa circunstancia como una de las ventajas del comercio” (Ricardo, *Principios de Economía Política*, México, F.

de C. E., 1959. página 199).

10 *Royal Commission on Railways,* p. 31, núm. 630

LA ROTACION DEL CAPITAL

Capítulo VII

TIEMPO DE ROTACION Y NUMERO DE ROTACIONES

Hemos visto que el tiempo total de circulación de un capital dado es igual a la suma del tiempo durante el cual describe su ciclo y de su tiempo de

producción. Es el período de tiempo que transcurre desde el momento en que se desembolsa el valor–capital bajo una determinada forma hasta el momento en que el valor–capital en acción retorna a su punto de partida en la misma forma inicial.

El fin determinante de la producción capitalista es siempre la valorización del valor desembolsado, ya se desembolse bajo una forma independiente, es decir, en forma de

dinero, o en forma de mercancía, en cuyo caso su forma de valor sólo posee una

independencia ideal en el precio de las mercancías adelantadas. Este valor–capital recorre en ambos casos, durante su ciclo, diversas formas de existencia. Su identidad consigo mismo aparece confirmada en los libros del capitalista o en forma de dinero aritmético.

Ya tomemos la fórmula *D... D'* o la fórmula *P... P*, ambas llevan implícito, *1)* el hecho de que el valor desembolsado funciona como valor–capital y se ha valorizado; *2)* el hecho de que, después de desarrollar su proceso, retorna a la misma forma en que lo inició. La valorización del valor desembolsado *D* y al mismo tiempo el retorno del capital a esta forma (a la forma dinero) aparecen tangibles en la fórmula *D... D'*. Pero lo mismo sucede en la segunda fórmula, pues el punto de partida de *P* es la existencia de los elementos de producción, o sea, de mercancías de un valor dado. La fórmula implica la valorización de este valor *(M' y D')* y el retorno a la forma originaría, toda vez que en la segunda *P* el valor desembolsado reviste de nuevo la forma de los elementos de producción en que

originariamente se desembolsó.

Más arriba hemos visto que “allí donde la producción presenta forma capitalista, la

presenta también la reproducción. En el régimen capitalista de producción el proceso de trabajo no es más que un medio para el proceso de valorización; del mismo modo, la

reproducción es simplemente un medio para reproducir como capital, es decir, como valor que se valoriza, el valor desembolsado" (libro I, cap. XXI, p. 512).

Las tres fórmulas: I, *D... D';* II, *P... P, y* III , *M' ... M'* se distinguen en lo siguiente: en la fórmula II (... *P*) la renovación del proceso, el proceso de reproducción, se expresa de un modo real, mientras que en la fórmula I sólo se expresa como posibilidad. Pero ambas se distinguen de la forma II en que el valor–capital desembolsado –ya sea en dinero o en forma de los elementos materiales de producción– constituye el punto de partida y también, por tanto, el punto de retorno. En *D... D'* el retorno es *D' = D + d.* Si el proceso se renueva en la misma escala, *D* vuelve a servir de punto de partida y *d* no se incorpora a él, sino que indica solamente que *D* se ha valorizado como capital, engendrando, por tanto, una plusvalía, pero eliminándola después de engendrarla. En la fórmula *P... P*, el valor–capital desembolsado en forma de elementos de producción, *P*, constituye asimismo el punto de partida. Esta fórmula implica su valorización. Si el proceso es de reproducción simple, el mismo valor capital renueva su proceso en la misma forma, *P*. Si es de acumulación, el nuevo proceso se inicia con *P'* (que en cuanto a su magnitud de valor = *D' = M')* como un

valor capital incrementado. Pero vuelve a iniciarse con el valor capital desembolsado en su forma inicial, aunque sea con un valor capital mayor que antes. En cambio, en la fórmula III el valor capital no inicia el proceso como valor desembolsado, sino como un valor ya valorizado, como la riqueza total existente en forma de mercancías y de que el valor capital desembolsado no es más que una parte. Esta última fórmula es importante para la sección tercera, donde el movimiento de los distintos capitales se concibe en conexión con el movimiento del capital social en conjunto. No puede utilizarse, en cambio, para la rotación del capital, que comienza siempre con el desembolso del valor–capital, sea en forma de dinero o de mercancías, y condiciona siempre el retorno del valor–capital en giro en la misma forma en que se desembolsó. De los ciclos I y II debe tenerse presente el primero cuando se trate fundamentalmente de examinar la influencia de la rotación sobre la

formación de plusvalía y el segundo cuando se estudie su influencia sobre la

formación de producto.

Los economistas, que no separaban las distintas formas de los ciclos, no las estudiaban tampoco por separado con vistas a la rotación del capital. Ordinariamente, se destaca la fórmula *D... D'* por ser la que domina al capitalista individual y le sirve en sus cálculos, aunque el dinero sólo constituya el punto de partida bajo la forma de dinero aritmético.

Otros parten de la inversión en forma de elementos de producción hasta que el capital refleje, pero sin hablar para nada de la forma de este reflejo, que puede ser en mercancías o en dinero. Así, por ejemplo: "El ciclo económico..., es decir, todo el transcurso de la producción desde el momento en que se efectúa la inversión hasta el momento en que se obtienen los ingresos" ("Economic Cycle... the whole course of production, from the time that outlays are made till returns are received. In agriculture seedtime is its commencement, and harvesting its ending": S. P. Newman, *Elements of Political Economy,* Andower y Nueva York, p. 81). Otros comienzan por *M'* (fórmula III): "El mundo del comercio de producción puede considerarse como si se moviese en un círculo que llamaremos un ciclo económico y en el que efectúa una rotación tan pronto como el negocio retorna, después de operar sus sucesivas transacciones, al punto de que partió. El comienzo puede situarse en el punto en que el capitalista obtiene los ingresos por medio de los cuales se reembolsa de su capital; a partir de este momento, procede de nuevo a reclutar obreros y les distribuye en forma de salario su sustento, o mejor dicho, la posibilidad de procurárselo, a obtener, elaborados por ellos, los artículos en que negocia, a llevar estos artículos al mercado y a cerrar allí el ciclo de esta serie de movimientos, vendiendo las mercancías y obteniendo de este modo el reembolso de todo su capital invertido durante este período (Th. Chalmers, *On Political Economy*, 2° ed. Londres, 1832, pp. 84 s.).

Tan pronto como todo el valor capital invertido por un capitalista individual en una rama cualquiera de producción ha descrito el ciclo de sus movimientos, vuelve a revestir su forma inicial y se halla en condiciones de repetir el mismo proceso. Y no tiene más remedio que hacerlo, si el valor ha de perpetuarse y valorizarse como valor capital. Cada uno de los ciclos representa en la vida del capital simplemente una etapa que se repite constantemente, y por tanto un período. Al final del período *D... D'* el capital

vuelve a revestir de forma que envuelve su proceso de reproducción o de valorización. Al término del período *P*... *P* el capital vuelve a asumir la forma de los elementos de producción que constituyen la premisa de un ciclo renovado. El ciclo del capital, considerado no como un fenómeno aislado, sino como un proceso periódico, se llama su rotación. La duración de ésta se determina por la suma de su tiempo de producción y del tiempo durante el cual describe su ciclo. Los dos

sumandos dan el tiempo de rotación del capital. Esta suma constituye, por tanto, el intervalo entre un período cíclico del valor capital en conjunto y el siguiente, la

periodicidad que existe en el proceso de vida del capital o, si se quiere, el tiempo de renovación o de repetición del proceso de valorización o de producción del mismo valor–

capital.

Prescindiendo de todas las contingencias individuales que pueden acelerar o acortar el tiempo de rotación de un capital suelto, el tiempo de rotación de los capitales difiere con arreglo a sus distintas esferas de inversión.

Así como la jornada de trabajo es la unidad natural de medida para la función de la

fuerza del trabajo, el año es la unidad natural de medida para las rotaciones del capital puesto en acción. La base natural de esta unidad de medida estriba en el hecho de que los frutos más importantes de la tierra en la zona templada, que fue la cuna de la producción capitalista, son productos anuales.

Tomando el año como unidad de medida y llamando al tiempo de rotación *R*, al tiempo de rotación de un determinado capital *r* y al número de sus rotaciones *n*, tendremos que $n = \frac{R}{r}$

Así, pues, si, por ejemplo, el tiempo de rotación, *r*, es de 3 meses, tendremos que $n = 12/3 =$

4, lo que quiere decir que el capital efectuará 4 rotaciones al año. Sí r = 18 meses, entonces n = 12/18 = 2/3, lo que significa que el capital sólo recorrerá en un año 2/3 de su tiempo de rotación. Cuando, por tanto, su tiempo de rotación abarque varios años se calculará por múltiplos de un año.

Para el capitalista, el tiempo de rotación de su capital es el tiempo durante el cual debe tener desembolsado su capital para valorizarlo y recobrarlo en su forma primitiva.

Antes de entrar a investigar más en detalle cómo influye la rotación del capital en el proceso de producción y valorización, debemos examinar dos nuevas formas de capital que brotan del proceso de circulación o influyen en la forma de la rotación de aquél.

Notas no tiene el capítulo 7

Capitulo VIII

CAPITAL FIJO Y CAPITAL CIRCULANTE

I . *Diferencias de forma*

Veíamos en el libro I, cap. VI [pp. 160 s.] que una parte del capital constante retiene la forma determinada de uso con que entra en el proceso de producción, frente a los

productos que contribuye a crear. Efectúa siempre, por tanto, las mismas funciones, durante un período más o menos largo, en procesos de trabajo constantemente repetidos. Tal

acontece, por ejemplo, con los edificios en que se trabaja, con la maquinaria, etc., en una palabra, con todo lo que englobamos bajo el nombre de *medios de trabajo.* Esta parte del capital constante transfiere valor al producto en la misma proporción en que pierde, con su valor de uso, su propio valor de cambio. Esta transferencia de valor de los medios de producción de que hablamos al producto que contribuyen a crear se determina por un

cálculo medio: se mide por la duración media de su función desde el momento en que el medio de producción entra en el proceso de ésta hasta el momento en que queda

completamente agotado, muerto, teniendo que reponerse o reproducirse mediante un nuevo ejemplar de la misma clase.

Lo que, por tanto, caracteriza a esta parte del capital constante es lo siguiente:

Una parte del capital se desembolsa en forma de capital constante, es decir, de

medios de producción, que ahora actúan como factores del proceso de trabajo mientras mantienen la forma independiente de uso con la que entra en él. Los productos terminados, incluyendo también, por tanto, los factores que los

forman, siempre y cuando que se

transformen en productos, salen del proceso de producción para pasar, como mercancías, de la esfera de producción a la esfera de circulación. En cambio, los medios de trabajo no abandonan nunca la esfera de la producción, una vez que se han incorporado a ella. Su función los vincula a ella de un modo permanente. Una parte del capital desembolsado *se fija* en esta forma, determinada por la función que el medio de trabajo desempeña en el proceso. Mediante el funcionamiento del medio de trabajo, con su desgaste

correspondiente, una parte de su valor pasa al producto y otra permanece adherida al medio de trabajo y, por tanto, al proceso de producción. El valor así adherido va disminuyendo constantemente hasta que el medio de trabajo queda fuera de uso y su valor se distribuye, por consiguiente, durante un período de tiempo más o menos largo, entre una masa de

productos que brotan de una serie de procesos de trabajo constantemente repetidos. Pero, mientras funciona todavía como medio de trabajo, es decir, mientras no es sustituido por un nuevo ejemplar, lleva siempre adherida una parte de capital constante, al paso que otra parte del valor originariamente adherido a él se transfiere al producto y circula, por tanto, como parte integrante del *stock* de mercancías. Cuanto más dure el medio de trabajo, cuanto más lento sea su desgaste, más tiempo permanece adherido en esta forma útil el valor del capital constante. Pero, cualquiera que sea el grado de su duración, la proporción en que transfiere valor al producto se halla siempre en razón inversa al total de tiempo durante el cual funciona. Sí de dos máquinas del mismo valor una se desgasta en cinco años y la otra en diez, la primera transferirá en el mismo tiempo el doble de valor que la segunda.

Esta parte del valor–capital plasmada en medios de trabajo circula lo mismo que cualquier otra. Hemos visto, en términos generales, que todo el valor–capital se halla constantemente en circulación y que, por tanto, en este sentido, todo capital es capital circulante. Pero la circulación de esta parte del capital a que aquí nos referimos presenta un carácter peculiar. En primer lugar, no circula en su forma útil, pues lo que circula es simplemente su valor, y circula, además, gradualmente, fragmentariamente, a medida que se va transfiriendo al producto que circula como mercancías. Durante todo el tiempo que funciona, una parte de su valor permanece fijada en él, con

existencia independiente frente a las mercancías que contribuye a producir. Esta característica peculiar da a esta parte del capital constante su forma de *capital fijo.* Todos los demás elementos materiales integrantes del capital desembolsado en el proceso de producción forman, por oposición a aquél, el *capital circulante.*

Una parte de los medios de producción –la formada por las materias auxiliares

consumidas por los medios de trabajo durante su funcionamiento, como el carbón que

consume la máquina de vapor, o que se limitan a apoyar el proceso de producción, como el gas de alumbrado, etc.– no entran a formar parte materialmente del producto. Lo único que forma parte del valor del producto es su valor. En su propia circulación circula su valor el producto. En esto coinciden los medios de producción a que nos referimos con el capital fijo. Pero, a diferencia de éstos, son consumidos íntegramente en cada proceso de trabajo en que entran, debiendo reponerse, por tanto, totalmente y mediante nuevos ejemplares de la misma clase en cada nuevo proceso de trabajo. No conservan su forma útil independiente durante su función. Esto quiere decir también que durante su función no queda adherida a su antigua forma útil, a su forma natural, ninguna parte del valor–capital. El hecho de que esta parte de las materias auxiliares no entre materialmente en el producto, sino que sólo entre en cuanto a su valor, como parte de valor, en el valor del producto, y el hecho, relacionado con éste, de que la función de estas materias se halle vinculada a la órbita de la producción, han llevado a economistas como Ramsay (al mismo tiempo que confunde el

capital fijo y el capital constante) a incluirlas en la categoría de capital fijo.

La parte de los medios de producción que se incorpora al producto, es decir, las

materias primas, etc., adquiere de este modo, parcialmente, formas bajo las cuales puede entrar más tarde como medio de disfrute en el consumo individual. Los verdaderos medios de trabajo, los factores materiales del capital fijo, sólo se consumen productivamente y no pueden entrar en el

consumo individual, puesto que no entran en el producto o en el valor de uso, que ambos ayudan a crear, sino que conservan frente a éste su forma independiente hasta su desgaste total. Una excepción a esto son los medios de transporte. El efecto útil que éstos crean durante su función productiva, es decir, mientras permanecen en la órbita de producción, el desplazamiento de lugar, entra, asimismo, en el consumo individual, por ejemplo, en el del viajero. Este, en tales casos, paga el uso, como lo hace tratándose de otros medios de producción. Hemos visto cómo en la industria química, por ejemplo, se desdibuja a veces la línea de demarcación entre las materias primas y las materias

auxiliares. Otro tanto acontece con los medios de trabajo, las materias auxiliares y las materias primas. En la agricultura, por ejemplo, las materias añadidas a la tierra para mejorarla se incorporan parcialmente a las plantas como factores determinantes del

producto. Por otra parte, su efecto se distribuye a lo largo de toda una serie de años, *v. gr.* 4

6 5, Una parte de ellas pasa, por tanto, a formar parte material del producto, mientras que otra plasma también su valor bajo su antigua forma útil. Perdura como medio de

producción y adquiere, por consiguiente, la forma de capital fijo. Un buey, considerado como ganado de labor, es capital fijo. Si se le mata para comerlo, ya no actúa como medio de trabajo y deja de ser, por tanto, capital fijo.

El destino que da a una parte del valor–capital invertido en medios de producción el carácter de capital fijo estriba exclusivamente en el modo peculiar como circula este valor.

Esta modalidad propia de circulación corresponde a la modalidad propia de transferencia de su valor al producto por parte de estos medios de trabajo o en el modo especial como actúa en cuanto factor creador de valor durante un proceso de producción. Y, a su vez, éste responde al modo especial de funcionar los medios de trabajo en el proceso de éste.

Es sabido que el mismo valor de uso que surge como producto de un proceso

de

trabajo entra en otro proceso de trabajo como medio de producción. Es la función de un producto como medio de trabajo dentro del proceso de producción la que lo convierte en capital fijo. En cambio, no tiene nada de capital fijo si ese producto surge, a su vez, de un proceso de producción. Así por ejemplo, una máquina, considerada como producto o como mercancía del fabricante de maquinaria, forma parte de su capital–mercancías. Sólo se convierte en capital fijo en manos de su comprador, del capitalista que la emplea

productivamente.

En igualdad de circunstancias, el grado de fijeza de un capital aumenta a medida

que aumenta el grado de duración del medio de trabajo. De este grado de duración depende, en efecto, la magnitud de la diferencia entre el valor–capital plasmado en medio de trabajo y la parte de esta magnitud de valor que en los repetidos procesos de trabajo transfiere el producto. Cuanto más lenta sea esta transferencia de valor– y los medios de trabajo transfieren valor cada vez que se repite el mismo proceso de trabajo–, mayor será la diferencia entre el capital invertido en el proceso de producción y el capital consumido en él. Una vez que esta diferencia desaparece, el medio de trabajo se agota y, al perder su valor de uso, pierde también su valor. Deja de ser un agente de valor. Y como los medios de trabajo, al igual que todos los demás agentes materiales del capital constante, sólo transfieren valor al producto en la medida en que pierden, con su valor de uso, su valor, es evidente que cuanto más lentamente pierdan su valor de uso, cuanto más tiempo

permanezcan funcionando en el proceso de producción, más se prolongará el período en que quede plasmado en él valor–capital constante.

Si un medio de producción que no constituye un medio de trabajo en sentido

Estricto, por ejemplo las materias auxiliares, las materias primas, los artículos a

medio fabricar, etc., se comporta con respecto a la transferencia de valor y, por tanto, con respecto al modo de circulación de su valor, como los medios de trabajo, será también agente material, modalidad de existencia del capital fijo. Es lo que ocurre con aquellas mejoras de la tierra a que nos referíamos más arriba y que añaden al suelo ciertos elementos químicos cuyos efectos se extienden a varios años o períodos de producción. En estos casos, una parte del valor sigue existiendo al lado del producto en su forma independiente o en forma de capital fijo, mientras que otra parte de valor se transfiere al producto y circula, por tanto, con él. En tales condiciones, no se transfiere al producto solamente una parte de valor del capital fijo, sino también el valor de uso, la sustancia en que existe esta parte de valor.

Prescindiendo del error fundamental –la tergiversación de las categorías del capital fijo y el capital circulante con las categorías del capital constante y el capital variable–, la

confusión que se advierte en el modo como los economistas vienen definiendo estos conceptos descansa primordialmente en los siguientes puntos:

Se convierten determinadas cualidades materiales de los medios de trabajo en

cualidades directas del capital fijo, por ejemplo, la de la inmovilidad física de una casa.

Sentada esta premisa, resulta fácil demostrar que otros medios de trabajo que son

también de por sí capital fijo revisten la cualidad contraria; los buques, por ejemplo, poseen la cualidad de la movilidad física.

O bien se confunde la forma económica que responda a la circulación del valor

con una cualidad real, como si cosas que no son de por sí capital y que sólo se convierten en él en determinadas condiciones sociales, pudiesen ser ya *de por sí* y por naturaleza capital en una determinada forma, capital fijo o circulante. En el libro I, cap. v [pp. 139–

159] hemos visto que los medios de producción, en cualquier proceso de trabajo y

cualesquiera que sean las condiciones sociales en que éste se desarrolle, se dividen en medios de trabajo y objetos sobre que éste recae. Donde unos y otros se convierten en capital, y concretamente en "capital productivo" –como se puso en claro en la sección anterior de esta obra– es dentro del régimen de producción capitalista. De este modo, la diferencia entre los medios de trabajo y los objetos sobre que éste recae, basada en la naturaleza misma del proceso de trabajo, vuelve a reflejarse en la nueva forma de la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante. Sólo así se convierte en capital fijo una cosa que funciona como medio de trabajo. Sí por sus cualidades materiales puede

actuar, además, en otras funciones que no sean las de medio de trabajo, será capital fijo o no según la diversidad de su función. El ganado, considerado como ganado de labor, es capital fijo; considerado como ganado de matanza es materia prima, destinado en último resultado a entrar en la circulación y actúa, por tanto, no como capital fijo, sino como capital circulante.

El mero hecho de que un medio de producción se fije en repetidos procesos de

trabajo que, aun siendo distintos, forman una serie continua y coherente y, por tanto, un período de producción –es decir, todo el tiempo de producción necesario para elaborar el producto– condiciona, al igual que el capital fijo, un anticipo más largo o más corto por parte del capitalista, pero no convierte en capital fijo su capital. La simiente, por ejemplo, no es un capital fijo, sino simplemente materia prima fijada por espacio de un año

aproximadamente en el proceso de producción. Todo capital, mientras actúa como capital productivo, se fija en el proceso de producción, y lo mismo ocurre, como es natural, con todos los elementos que forman el capital productivo, cualquiera que sean su contenido material, su función y el modo como circule su valor. Este fenómeno de fijación puede ser más largo o más corto, según el tipo del proceso de producción de que se trate o el efecto útil que se persiga, pero esto no afecta para nada a la diferencia entre el capital fijo y el circulante.1

Una parte de los medios de trabajo, incluyendo en ella las condiciones generales de

trabajo, se incorpora y adhiere unas veces localmente, al entrar como medio de trabajo en el proceso de producción o al ponerse en acción para realizar la función productiva, como ocurre, por ejemplo, con las máquinas. Otras veces, se produce de antemano bajo esta forma vinculada localmente, como sucede, *v. gr.*, con las mejoras de la tierra, los edificios fabriles, los altos hornos, los canales, los ferrocarriles, etc. La vinculación constante del medio de trabajo al proceso de producción dentro del cual debe actuar se halla

condicionado aquí, al mismo tiempo, por su modalidad material. Y, por otra parte, puede

ocurrir que un medio de trabajo cambie físicamente de lugar a cada paso y, sin embargo, se encuentre constantemente dentro del proceso de producción, que es el caso de las

locomotoras, los barcos, el ganado de labor, etc. La inmovilidad no le da, en un caso, el carácter del capital fijo ni la movilidad se lo quita en el otro. Sin embargo, el hecho de que los medios de trabajo se hallen vinculados localmente, adheridos con sus raíces a la tierra, asigna a esta parte del capital fijo una función especial en la economía de las naciones.

Estos objetos no pueden ser enviados al extranjero ni circular como mercancías en el mercado mundial. Los títulos de propiedad sobre este capital fijo pueden cambiar de mano, comprarse y venderse y circular, así, de un modo ideal. Puede incluso, ocurrir que estos títulos de propiedad circulen en mercados extranjeros, por ejemplo en forma de acciones.

Pero el cambio de las personas propietarias de este tipo de capital fijo no hace cambiar la proporción existente entre la parte materialmente fija de la riqueza de un país y su parte móvil.2

La peculiar circulación del capital fijo se traduce en una rotación peculiar. La parte de valor que pierde en su forma natural por el desgaste circula como parte de valor del producto. Este se convierte, mediante la circulación, de mercancía en dinero; también, por tanto, la parte de valor del medio de

trabajo que el producto hace circular y, además, su valor destila del proceso de circulación como dinero en la misma proporción en que este medio de trabajo deja de ser agente de valor dentro del proceso de producción. Su valor reviste, pues, ahora, una doble existencia. Una parte de él permanece vinculada a su forma útil o natural, perteneciente al proceso de producción; otra parte se desprende de ésta como dinero. La parte de valor del medio de trabajo existente bajo forma natural va

disminuyendo constantemente, mientras que su parte de valor traducida a la forma dinero aumenta de un modo constante, hasta que el medio de trabajo fenece y todo su valor,

separado de su cadáver, se convierte en dinero. Aquí es donde se presenta la peculiaridad en la rotación de este elemento del capital productivo. La transformación de su valor en dinero se desarrolla paralelamente con la transformación en crisálida –dinero de la

mercancía que es su agente de valor. Pero su proceso inverso de transformación de la forma dinero, en forma útil se disocia del proceso inverso de transformación de la mercancía en sus distintos elementos de producción y se halla más bien determinado por su propio

período de reproducción, es decir, por el tiempo durante el cual se agota el medio de trabajo y tiene que ser repuesto por otro ejemplar de la misma clase. Si el tiempo de

funcionamiento de una máquina, de un valor de 10,000 libras esterlinas supongamos, dura, por ejemplo, 10 años, el período de rotación del valor primitivamente desembolsado en ella serán 10 años. No habrá por qué renovarla antes de que termine este plazo, sino que seguirá funcionando en su forma natural. Su valor circulará, entre tanto, fragmentariamente como parte de valor de las mercancías a cuya producción continua sirve la máquina y ésta se irá traduciendo, así, gradualmente a dinero, hasta que, por último, al cabo de los 10 años, aquel valor se convierta totalmente en dinero y éste vuelva a convertirse en una máquina, con lo que se habrá operado su rotación. Hasta que se produzca este período de reproducción, su valor va acumulándose gradualmente, por el momento, bajo la forma de un fondo de

reserva en dinero.

Los demás elementos del capital productivo están formados, en parte por los

elementos del capital constante consistentes en materias auxiliares y materias primas y, en parte, por el capital variable, invertido en fuerza de trabajo.

El análisis del proceso de trabajo y de valorización (libro I, cap. V [pp. 139–159]) ha demostrado que estas distintas partes integrantes se comportan de un modo

completamente distinto como creadoras de producto y como creadoras de valor. El de la parte del capital constante formado por las materias auxiliares y las materias primas –al igual que el valor de su parte consistente en medios de trabajo– reaparece en el valor del producto como un valor simplemente transferido, mientras que la fuerza de trabajo añade al producto por medio del proceso de trabajo un equivalente de su valor o reproduce

realmente su valor. Además, una parte de las materias auxiliares, del combustible empleado en la calefacción, del gas de alumbrado, etc., es consumido en el proceso de trabajo sin que entre materialmente en el producto, mientras que otra parte de ellas se incorpora

físicamente al producto y forma la materia de su sustancia. Sin embargo, todas estas diferencias no afectan para nada a la circulación ni, por tanto, al modo de rotación. Las materias auxiliares y las materias primas, cuando son consumidas íntegramente para crear el producto, transfieren a éste todo su valor. Este circula, por tanto, íntegramente a través del producto, se convierte en dinero y refluye de éste a los elementos de producción de la mercancía. Su rotación no se interrumpe, como la del capital fijo, sino que recorre

constantemente todo el ciclo de sus formas, con lo cual estos elementos del capital

productivo se renuevan constantemente en especie.

En cuanto al capital variable, o sea, la parte del capital productivo invertida en

fuerza de trabajo, ésta se compra por determinado tiempo. Una vez que el capitalista la ha comprado y la incorpora al proceso de producción, forma parte integrante de su capital y es, concretamente, su parte variable. La fuerza de trabajo actúa diariamente durante un período de tiempo, al cabo del cual no sólo reproduce su valor diario íntegro, sino que añade, además, al producto, un remanente, la plusvalía, del que por el momento

prescindimos aquí. Tan pronto como la fuerza de trabajo, comprada, por ejemplo, durante una semana, ha dado su rendimiento, se hace necesario renovar constantemente la compra dentro de los plazos usuales. El equivalente de su valor, que la fuerza de trabajo añade a su producto mientras funciona y que la circulación del producto convierte en dinero, tiene que volver a convertirse constantemente de dinero en fuerza de trabajo o recorrer

constantemente el ciclo completo de sus formas; es decir, tiene que describir su rotación, para que el ciclo de la producción continua no se interrumpa.

La parte de valor del capital productivo invertida en fuerza de trabajo se transfiere, por tanto, integra al producto (aquí, prescindimos constantemente de la plusvalía),

experimenta con él las dos metamorfosis propias de la órbita de la circulación y, a través de esta renovación constante, queda incorporada continuamente al proceso de producción. Por consiguiente, por muy distinto que sea el modo como la fuerza de trabajo se comporte en otros aspectos; en lo tocante a la creación de valor, con respecto a los elementos del capital constante que *no* constituyen capital *fijo*, este tipo de rotación de su valor es común a una y otros, por oposición al capital fijo. Estos elementos del capital productivo – las partes de valor del mismo invertidas en fuerza de trabajo y en medios de producción distintos del capital fijo– se enfrentan al capital fijo como capital *circulante* y se distinguen de aquél por el carácter común de su rotación.

Como hemos visto más arriba, el dinero que el capitalista paga al obrero por el

empleo de la fuerza de trabajo no es, en realidad, sino la forma general de equivalente de los medios de vida necesarios para el obrero. En este sentido, puede decirse que el capital variable se halla formado, materialmente, por

medios de vida. Pero el problema de la

rotación es también, aquí, un problema de forma. El capitalista no compra los medios de vida del obrero, sino su misma fuerza de trabajo. La parte variable de su capital no está formada por los medios de vida del obrero, sino por su fuerza de trabajo puesta en acción.

Lo que el capitalista consume productivamente en el proceso de trabajo es la fuerza de trabajo misma, no son los medios de vida del obrero. Es el propio obrero quien invierte en medios de vida el dinero obtenido a cambio de su fuerza de trabajo, para luego convertir nuevamente en fuerza de trabajo los medios de vida y seguir así viviendo, exactamente lo mismo que, por ejemplo, el capitalista invierte en medios de vida para su propio consumo una parte de la plusvalía obtenida de la mercancía que vende por dinero, sin que por ello pueda afirmarse que el comprador de su mercancía le paga en medios de vida. Aun en los casos en que al obrero se le pague en medios de vida, en especie, una parte de su salario, esto constituye ya una segunda transacción. Lo que ocurre es que el obrero vende su fuerza de trabajo por un determinado precio, acordándose que una parte de éste lo recibirá en medios de vida. Esto sólo hace cambiar la forma de pago, pero no altera para nada el hecho de que lo que realmente vende el obrero es su fuerza de trabajo. Se trata de una segunda transacción, que no medía ya entre el obrero y el capitalista, sino entre el obrero

considerado como comprador de la mercancía y el capitalista que actúa como su vendedor, a diferencia de la primera transacción, en la que el obrero es el vendedor de la mercancía (de su fuerza de trabajo) y el capitalista su comprador. Exactamente lo mismo que si el capitalista se hiciese pagar su mercancía por otra; lo mismo que sí, por ejemplo, aceptase una determinada cantidad de hierro en pago de la máquina vendida a una empresa de altos hornos. No son, por tanto, los medios de vida del obrero los que adquieren la función de capital variable por oposición al capital fijo. Ni es tampoco su fuerza de trabajo, sino que es la parte de valor del capital productivo invertida en ella la que, mediante la forma de su inversión, asume este carácter, conjuntamente con algunos y por oposición a otros

elementos del capital constante.

El valor del capital circulante –el invertido en fuerza de trabajo y medios de

producción– sólo se adelanta por el tiempo durante el cual se elabora el producto, con arreglo a la escala de la producción, la cual depende del volumen del capital fijo. Este valor se incorpora íntegramente al producto y, por tanto, al venderse éste. retorna en su totalidad de la circulación, pudiendo de este modo volver a desembolsarse. La fuerza de trabajo y los medios de producción que forman el capital circulante son sustraídos a la circulación en la medida necesaria para la elaboración y la venta del producto terminado, pero necesitan ser repuestos y renovados constantemente mediante nuevas compras, mediante la reversión de la forma dinero a los elementos de producción. Son sustraídos de golpe al mercado en masas menores que los elementos del capital fijo, pero, en cambio, se sustraen a él con mayor frecuencia y el desembolso del capital invertido en ellos se renueva en períodos más cortos. Esta renovación constante se lleva a cabo por medio de la circulación continua del producto a través del cual circula todo su valor. Acaban describiendo constantemente el ciclo total de las metamorfosis, no sólo en cuanto a su valor, sino también en cuanto a su forma material; revierten constantemente de la forma mercancía a la forma de los

elementos de producción de esta misma mercancía.

La fuerza de trabajo añade constantemente al producto, con su propio valor, una

plusvalía que es la encarnación del trabajo no retribuido. Por tanto, ésta es puesta en circulación a través del producto terminado y convertida constantemente en dinero, ni más ni menos que los demás elementos de valor que lo integran. Sin embargo, como aquí sólo

queremos referirnos, por el momento, a la rotación del valor del capital y no a la de la plusvalía que se opera conjuntamente con aquél, prescindiremos provisionalmente de ésta.

De lo expuesto se desprende lo siguiente:

1 Los conceptos del capital fijo y del capital circulante son conceptos de forma, que responden solamente al distinto tipo de rotación del valor capital

que actúa en el proceso de producción *o capital productivo.* Esta diferente clase de rotación responde, a su vez, al distinto modo como los diversos elementos del capital productivo transfieren su valor al producto, y no al modo distinto como participan en la producción del valor del producto ni a su modo distinto de comportarse en el proceso de valorización. Finalmente, la diferencia que se advierte en cuanto a la transferencia del valor al producto –y, por tanto, el distinto modo como este valor circula a través del producto y es renovado por las metamorfosis de éste en su primitiva forma natural– responde a la diferencia de las formas materiales bajo las que existe el capital productivo, una parte del cual se consume íntegramente durante la elaboración de cada producto, mientras que otra parte se va consumiendo gradualmente.

Por consiguiente, es el capital productivo y sólo él el que puede dividirse en capital fijo y circulante. Esta oposición no se da, en cambio, con respecto a las otras dos modalidades de existencia del capital industrial, o sea, el capital–mercancias y el capital–dinero, ni existe tampoco como oposición entre estos dos y el capital productivo. Sólo se da *con respecto al capital productivo y dentro de éste.* Por mucho que el capital–dinero y el capital–

mercancías funcionen como capital y por mucho que circulen, sólo podrán convertirse en capital circulante por oposición al capital fijo tan pronto como se conviertan en elementos circulantes del capital productivo. Pero, como estas dos formas del capital se mueven dentro de la órbita de la circulación, los economistas desde Adam Smith se han creído autorizados, por error, a englobarlas con la parte circulante del capital productivo en la categoría de capital circulante. Y es cierto que son capital en circulación, por oposición al capital productivo, pero esto no quiere decir que sean capital circulante por oposición al capital fijo.

2. La rotación de la parte fija del capital y por tanto el tiempo de rotación necesario, abarca varías rotaciones de los elementos circulantes del capital. Durante el mismo tiempo en que describe una sola rotación el capital fijo, describe varias rotaciones el capital circulante. Una de las partes integrantes del valor del capital productivo asume el concepto de forma del capital fijo siempre y cuando que los medios de producción que lo forman no se consuman durante el tiempo en que se elabora el producto y sale del proceso

de

producción convertido en mercancía. Es necesario que una parte de su valor perdure bajo su antigua forma útil, mientras que otra parte es puesta en circulación por el producto elaborado, circulación que hace circular también, simultáneamente, el valor total de los elementos circulantes del capital.

3. La parte de valor del capital productivo que se invierte en capital fijo se desembolsa en bloque y de una vez para todo el tiempo durante el cual funciona aquella parte de los medios de producción que forma el capital fijo. Por consiguiente, este valor es lanzado a la circulación por el capitalista de una sola vez; pero sólo se sustrae de nuevo a la circulación fragmentaria y gradualmente, mediante la realización de las partes de valor que el capital fijo va añadiendo fragmentariamente a las mercancías. En cambio, los mismos medios de producción en que se fija una parte del capital productivo se sustraen a la circulación de una vez, para incorporarse al proceso de producción por todo el tiempo que funcionen, pero no necesitan ser repuestos durante todo este tiempo por nuevos ejemplares

de la misma clase, no necesitan ser reproducidos. Siguen contribuyendo durante un tiempo más o menos largo a la producción de las mercancías lanzadas a la circulación, sin

necesidad de sustraer a ésta los elementos de su propia renovación. Por tanto, durante este tiempo no reclaman tampoco, a su vez, la renovación de los medios desembolsados por el capitalista. Finalmente, el valor capital invertido en capital fijo mientras permanecen funcionando los medios de producción que lo forman, no recorre el ciclo de sus formas, de un modo material, sino solamente en cuanto a su valor, y aun así sólo de un modo parcial y gradual. Es decir, una parte de su valor que se circula constantemente como parte de valor de la mercancía y se convierte en dinero, sin volver a revertir luego de la forma dinero a su primitiva forma natural Esta reversión del dinero a la forma natural del medio de

producción sólo se opera al final del período durante el cual funciona, cuando ya el medio de producción se ha consumido totalmente.

4. Los elementos del capital circulante se fijan de un modo tan constante en el

proceso de producción –sí éste ha de ser continuo–como los elementos del capital fijo. Lo que ocurre es que los elementos del primero, fijados así, se renuevan constantemente en especie (los medios de producción por otros de la misma clase, la fuerza de trabajo

mediante su compra constantemente renovada), mientras que, tratándose de los elementos del capital fijo, durante el tiempo en que funcionan no hace falta renovarlos ni es necesario renovar tampoco su forma. En el proceso de producción aparecen siempre constantemente materias primas y auxiliares, pero siempre nuevos ejemplares de la misma clase, tan pronto como los antiguos se consumen en la elaboración del producto terminado. Asimismo

aparece siempre, constantemente, en el proceso de producción, la fuerza de trabajo

necesaria, pero gracias a la constante renovación de su compra, y no pocas veces mediante una sustitución de personas. En cambio, los edificios, las máquinas, etcétera, siguen funcionando sin sustitución durante los repetidos procesos de producción, a través de las reiteradas rotaciones del capital circulante.

II. Partes integrantes, reposición, reparación, acumulación del capital fijo

En una inversión de capital, los distintos elementos que forman el capital fijo tienen distinto tiempo de vida y también, por tanto, distintos tiempos de rotación. En un

ferrocarril, por ejemplo, los rieles, las traviesas, las trincheras y los terraplenes, los edificios de las estaciones, los puentes, los túneles, las locomotoras y el material rodante duran en su funcionamiento distinto tiempo y tienen también distinto tiempo de rotación.

Los edificios, los andenes, los depósitos de agua, los viaductos, los túneles, las trincheras y los muros de contención de la vía, en una palabra, lo que en la técnica ferroviaria inglesa se llaman las *Works of art* (10) no necesitan ser renovados durante una larga serie de años.

Los objetos que más se desgastan son la vía férrea y el material rodante

(rolling stock).

En un principio, al surgir los ferrocarriles modernos, era criterio dominante,

alentado por los ingenieros prácticos más distinguidos, que la duración de un ferrocarril era secular y el desgaste de los rieles tan insensible, que no había para qué tenerlo en cuenta en los cálculos financieros y prácticos; el tiempo de vida, de los ríeles de buena calidad, se calculaba en 100 a 150 años. Pronto se comprobó sin embargo, que el tiempo de vida de un riel, el cual depende naturalmente de la velocidad de las locomotoras, del peso y del número de los trenes que circulen por la vía, del espesor de los mismos rieles y de toda otra serie de circunstancias accesorias, no excedía, por término medio, de 20 años. Hay incluso

estaciones, centros de gran tráfico, en que los rieles se desgastan y hay que reponerlos todos los años. Hacía 1867, empezaron a introducirse los rieles de acero, que costaban sobre poco más o menos el doble que los de hierro, pero duraban, en cambio, más del

doble. El tiempo de vida de las traviesas de madera oscilaba entre 12 y 15 años. En cuanto al material rodante, se comprobó que los vagones de mercancías se desgastaban mucho más que los coches de pasajeros. El tiempo de vida de una locomotora se calculaba, en 1867, entre 10 y 12 años.

El desgaste obedece en primer lugar al propio uso. En general, los rieles se

desgastan en proporción al número de trenes que circulan por la vía (R. C., núm. 17,645).3

Al aumentar la velocidad de los trenes, el desgaste aumentaba en una proporción mayor que la del cuadrado de la velocidad; es decir, al doblar la velocidad de los trenes, el desgaste aumentaba en más del cuádruplo (R. C., núm.17,046).

Otra causa del desgaste es la influencia de las fuerzas naturales. Así por ejemplo, las traviesas no se deterioran solamente por el desgaste efectivo, sino también al podrirse la madera. “Los gastos de conservación de un ferrocarril no dependen tanto del desgaste que lleva consigo el tráfico

ferroviario como de la calidad de la madera, del hierro y de los materiales de construcción de los muros, expuestos a la intemperie. Un solo mes riguroso de invierno deteriorará más la caja de la vía que todo un año de tráfico

ferroviario"(R. P. Williams, *On the Maintenance of Permanent Way*. Conferencia pronunciada en el Institute of Civil Engineers, otoño de 1867).

Finalmente, en los ferrocarriles como en toda la gran industria, desempeña también

su papel el desgaste apreciativo; al cabo de diez años se puede comprar, generalmente, por 30,000 libras esterlinas la misma cantidad de vagones y locomotoras que antes costaban 40,000. A este material se le debe imputar, pues, una depreciación del 25 por 100 sobre el precio del mercado, aun cuando no se deprecie en nada su valor de uso (Lardner, *RaiIway Economy).*

"Los puentes de tubo ya no se renuevan en su forma actual" (la razón de ello es que

se dispone hoy de mejores formas para esta clase de puentes). "Las reparaciones corrientes, el desmontaje y la sustitución de piezas sueltas, no son factibles, en este caso" (W. B.

Adams, *Roads and Rails,* Londres, 1862). Los medios de trabajo se ven constantemente revolucionados en gran parte por el progreso de la industria. Por tanto, no se les repone en su forma primitiva, sino bajo una forma nueva. De una parte, la masa del capital fijo invertida bajo una determinada forma natural y llamada a vivir dentro de la misma un determinado tiempo medio constituye una razón para la introducción puramente gradual de nuevas máquinas y, por tanto, un obstáculo que se opone a la rápida implantación general de medios de trabajo perfeccionados. De otra parte, sin embargo, la competencia, sobre todo cuando se trata de transformaciones decisivas, obliga a sustituir los antiguos medios de trabajo por otros nuevos antes de que aquéllos lleguen al término natural de su vida.

Son, principalmente, las catástrofes, las crisis, las que imponen esta renovación prematura de las instalaciones industriales en gran escala social.

El desgaste (prescindiendo del desgaste apreciativo) es la parte de valor que el

capital fijo va transfiriendo gradualmente al producto mediante su funcionamiento y que aumenta, por término medio, en la misma medida en que aquél pierde su valor de uso.

A veces, este desgaste es de tal naturaleza, que el capital fijo tiene cierto término medio de vida; se desembolsa íntegramente para este período, al terminarse el cual es necesario reponerlo en su totalidad. Tratándose de medios de trabajo vivos, por ejemplo de

caballos, el tiempo de reproducción se halla trazado por la misma naturaleza. Su tiempo medio de vida como medios de trabajo lo determinan las leyes naturales. Al terminar este plazo, los ejemplares desgastados tienen que reponerse por otros nuevos. Un caballo no puede reponerse fragmentariamente, sino que hay que sustituirlo por otro caballo.

Otros elementos del capital fijo admiten una renovación periódica o parcial. En

estos casos, la reposición parcial o periódica debe distinguirse de la extensión gradual de la industria.

El capital fijo se halla formado en parte por elementos de la misma clase, pero que

no duran todos lo mismo, sino que se renuevan fragmentariamente en distintos períodos.

Por ejemplo, los rieles de las estaciones, que es necesario sustituir con más frecuencia que los del resto de la vía. Y otro tanto sucede con las traviesas, que según Lardner en la década del 50 eran sustituidas en los ferrocarriles belgas a razón del 8 por 100 al año, lo que quiere decir que en un término de 12 años 4 se renovaban en su totalidad. La proporción es aquí, por tanto, la siguiente: se desembolsa una cantidad, por un período de diez años,

supongamos, invirtiéndola en una determinada clase de capital fijo. Esta

inversión se hace por una vez. Pero una determinada parte de este capital fijo, cuyo valor se incorpora al valor del producto y se convierte con éste en dinero, se repone todos los años en especie, mientras que la otra parte *persiste* bajo su forma natural primitiva. La inversión por una vez y la reproducción simplemente fragmentaria y bajo forma natural es lo que distingue a este capital, como capital fijo, del capital circulante.

Otras partes del capital fijo se hallan formadas por elementos desiguales que se

agotan y tienen, por tanto, que reponerse en períodos de tiempo desiguales. Esto ocurre, principalmente, tratándose de máquinas. Lo que hace poco decíamos con respecto a la

distinta duración de los diferentes elementos de un capital fijo es aplicable aquí al tiempo de vida de los distintos elementos de la misma máquina que figura como parte de este capital fijo.

Por lo que se refiere a la extensión gradual de la empresa en el transcurso de una

renovación parcial, haremos notar lo siguiente. Aunque, como hemos visto, el capital fijo sigue actuando en especie dentro del proceso de producción, una parte de su valor, según el grado de desgaste medio, ha circulado con el producto, se ha transformado en dinero, constituye un elemento del fondo de reserva en dinero destinado a reponer el capital conforme se realice su reproducción en especie. Esta parte del capital fijo convertida así en dinero puede destinarse a ampliar la empresa o a mejorar la maquinaria para aumentar la eficacia de ésta. De este modo, en períodos más cortos o más largos, se efectúa la

reproducción, que es además –considerada desde el punto de vista de la sociedad–

reproducción en escala ampliada; extensiva, sí el radio de producción se extiende;

intensiva, si aumenta la eficacia del medio de producción. Esta reproducción

en escala ampliada no brota de la acumulación –de la transformación de la plusvalía en capital–, sino de la reversión del valor que se ha desglosado, que se ha separado en forma de dinero del cuerpo del capital fijo, a un nuevo capital fijo de la misma clase, bien adicional o al menos más útil. A veces, de pende, naturalmente, de la naturaleza específica de la industria la medida y las dimensiones en que sea susceptible de semejante ampliación gradual y, por tanto, las proporciones en que sea necesario formar un fondo de reserva para poder

reinvertirlo de este modo y los plazos dentro de los cuales deba hacerse esto. Por otra parte, las proporciones en que puedan introducirse mejoras de detalle en la maquinaria existente dependerán, naturalmente, de la naturaleza de estas mejoras y de la estructura de la misma

maquinaria. En las instalaciones ferroviarias, por ejemplo, este punto debe examinarse de antemano con toda atención, como nos dice Adams: “Toda la construcción debe descansar sobre el principio que preside una colmena: capacidad para extenderse ilimitadamente.

Todas las estructuras excesivamente sólidas y de antemano simétricas son perjudiciales, pues, en caso de extensión, deben ser destruidas” (p. 123).

El sitio disponible juega aquí un papel capital. A algunos edificios se les pueden

agregar pisos, otros tienen que ampliarse en extensión, lo que requiere más terreno. En la producción capitalista se derrochan, por una parte, muchos recursos y, por otra, se realizan muchas extensiones contraproducentes de superficie de esta clase (perjudicando en parte a la fuerza de trabajo) cuando se trata de ampliar gradualmente las industrias, porque nada se realiza con sujeción a un plan, sino que todo depende de circunstancias, de medios, etc., infinitamente variados de que dispone el capitalista individual. Y esto se traduce en un gran despilfarro de las fuerzas productivas.

En la agricultura es donde más fácil resulta esta reinversión gradual del fondo de

reserva en dinero (es decir, de la parte del capital fijo que vuelve a

convertirse en dinero).

Un campo de producción de extensión dada es susceptible, aquí, de la mayor absorción progresiva de capital. Y lo mismo acontece allí donde se efectúa una reproducción natural, como en la ganadería.

El capital fijo supone gastos especiales de conservación. Una parte de la

conservación se efectúa por obra del mismo proceso de trabajo; el capital fijo se deteriora cuando no funciona en el proceso de trabajo (véase libro I, cap. VI, p. 166 y cap. XIII, p.

356: desgaste de la maquinaria producido por el desuso). Por eso la ley inglesa considera expresamente que constituye un daño el hecho de que las tierras arrendadas no se cultiven con arreglo a los usos del país (W. A. Holdsworth, Barrister at Law, *The Law of Landlord and Tenant,* Londres, 1857, p. 96). Esta conservación determinada por el uso en el proceso de trabajo constituye un don natural gratis del trabajo vivo. Y la virtud conservadora del trabajo actúa de dos formas. Por una parte, conserva el valor de los materiales de trabajo, y lo transfiere al producto; por otra parte, conserva el valor de los medios de trabajo en la medida en que no lo transfiere también al producto, al conservar su valor de uso, por medio de la acción que ejerce en el proceso de producción.

Pero el capital fijo requiere, además, una inversión positiva de trabajo, para ponerlo en condiciones de funcionar. La maquinaria necesita limpiarse de vez en cuando. Es éste un trabajo adicional, sin el cual se inutilizaría para el uso: se trata, simplemente, de contrarrestar ciertas influencias nocivas elementales, inseparables del proceso de

producción; es decir, de mantener la maquinaria en estado de funcionamiento, en el sentido más literal de la palabra. El tiempo normal de duración del capital fijo se calcula, naturalmente, partiendo del supuesto de que se cumplan las condiciones bajo las cuales puede funcionar normalmente durante este tiempo, del mismo modo que al calcular que el hombre puede vivir 30 años por término medio se da por supuesto que habrá de lavarse.

Aquí, no se trata tampoco de reponer el trabajo contenido en la máquina, sino

que se trata del trabajo adicional constante que requiere su uso. No se trata del trabajo que realiza la máquina, sino del que se realiza en ella, del trabajo en que la máquina no es agente de producción, sino materia prima. El capital invertido en este trabajo forma parte del capital circulante, aun que no entre en el verdadero proceso de trabajo al que debe su origen el producto. Este trabajo tiene que invertirse constantemente en la producción y, por tanto, su valor tiene que reponerse también constantemente mediante el valor del producto. El

capital invertido en él figura entre la parte del capital circulante que tiene que cubrir los gastos generales y que ha de distribuirse entre el producto del valor con arreglo a un cálculo promedio anual. Hemos visto que, en la industria, propiamente dicha, este trabajo de limpieza es realizado gratis por los obreros en sus descansos, razón por la cual se efectúa también frecuentemente durante el mismo proceso de producción, siendo causa de la

mayoría de los accidentes. Este trabajo no cuenta en el precio del producto. El consumidor lo obtiene, pues, gratis. Por otra parte, el capitalista puede ahorrarse por completo, gracias a esto, los gastos de conservación de su maquinaria. El obrero paga con su persona, y esto constituye uno de los misterios a que obedece la conservación automática del capital, que representan en realidad una reivindicación jurídica del obrero sobre la maquinaria y lo convierten, incluso desde el punto de vista jurídica burgués, en copropietario de ella. Sin embargo, en ciertas ramas de producción en que la maquinaria, para limpiarse, tiene que alejarse del proceso de producción y en que, por tanto, la limpieza no puede realizarse en ratos perdidos, como ocurre por ejemplo con las locomotoras, este trabajo de conservación figura entre los gastos corrientes y, por tanto, como elemento del capital circulante. Una locomotora tiene que llevarse al taller, por lo menos, después de tres días de trabajo, para ser limpiada; hay que esperar a que se enfríe la caldera, para no exponerse a deteriorarla cuando se lave (R. C... núm. 17,823).

Las verdaderas reparaciones o arreglos requieren inversión de capital y trabajo que

no están incluidos en el capital primitivamente desembolsado y que, por tanto, no pueden ser repuestos y cubiertos, por lo menos no siempre, mediante la reposición gradual de valor del capital fijo. Sí, por ejemplo, el

valor del capital fijo = 10,000 libras esterlinas y su tiempo total de vida = 10 años, esta suma sólo repone el valor de la primitiva inversión de capital, pero no el capital o el trabajo añadidos posteriormente en forma de reparaciones.

Hay aquí un elemento de valor adicional que no se desembolsa siquiera de una vez, sino a medida que la necesidad lo requiere y cuyos diversos tiempos de inversión son fortuitos por la naturaleza misma de las cosas. Y todo capital fijo requiere estas inversiones posteriores, dosificadas y adicionales bajo la forma de medios de trabajo y de fuerza de trabajo.

Los deterioros a que se hallan expuestas determinadas partes de la maquinaria, etc., son, por la naturaleza misma de la cosa, fortuitos, cualidad que comparten también, como es lógico, las reparaciones correspondientes. De este complejo se distinguen, sin embargo, dos clases de trabajos de reparación que presentan un carácter más o menos estable y corresponden a distintos períodos de vida del capital fijo: a las enfermedades de infancia y a las enfermedades, mucho más numerosas, de la edad que rebasa ya el tiempo medio de vida. Una máquina, por ejemplo, por muy perfecta que sea su contextura al entrar, en el proceso de producción, acusa en el transcurso de su uso real defectos que necesitan ser corregidos mediante un trabajo posterior. Por otra parte, cuanto más rebase su tiempo medio de vida, es decir, cuanto más se vaya acumulando el desgaste normal, cuanto más se vaya agotando por el uso y se vaya debilitando por la edad el material de que está formada, más numerosos e importantes serán los trabajos de reparación necesarios para conservar la máquina en uso hasta el final de su tiempo medio de vida, del mismo modo que un hombre viejo, para no morir antes de tiempo, necesita gastar más en médico y medicinas que un hombre joven y fuerte; por consiguiente, a pesar de su carácter fortuito, los trabajos de reparación se distribuyen en masas desiguales entre los distintos períodos de vida del capital fijo.

De esto como del restante carácter fortuito de los trabajos de reparación de las máquinas se desprende lo que sigue:

Por un lado, la verdadera inversión de fuerza de trabajo y medios de trabajo para los trabajos de reparación es algo fortuito, como las circunstancias mismas que hacen

necesarias estas reparaciones; el volumen de las reparaciones necesarias se distribuye por partes desiguales entre los distintos períodos de vida del capital fijo. De otro lado, cuando se calcula el tiempo medio de vida del capital fijo, se parte del supuesto de que se halla contantemente en condiciones de funcionar, manteniéndose en este estado en parte

mediante su limpieza (en la que se incluye también la limpieza de los locales) y, en parte, mediante las reparaciones, efectuadas con la frecuencia necesaria. La transferencia de valor por el desgaste del capital fijo se calcula a base del período medio de vida de éste, y a su vez este período medio de vida se calcula partiendo del supuesto de que se desembolsa constantemente el capital adicional necesario para mantener aquél en estado de funcionar.

Por otra parte, no es menos evidente que el valor añadido por esta inversión

adicional de capital y trabajo no puede entrar en el precio de las mercancías al mismo tiempo que la inversión real. Un hilandero, por ejemplo, no puede vender esta semana su hilado más caro que la semana anterior porque se le haya roto una rueda o se le haya reventado una correa de su aparato de hilar. Los gastos generales de la hilandería no varían en modo alguno por el hecho de que en determinada fábrica de hilados se produzca este accidente. Lo que vale, en este caso, como en todos los casos de determinación del valor, es el promedio. La experiencia se encarga de señalar el volumen medio de estos accidentes y de los trabajos de conservación y reparación necesarios durante el período medio de vida del capital fijo invertido en una determinada rama industrial. Estos desembolsos medios se distribuyen entre el período medio de vida del capital fijo y se imputan en sus

correspondientes partes alícuotas al precio del producto, reponiéndose, por tanto, mediante la venta de éste.

El capital adicional que se repone de este modo figura entre el capital circulante,

aunque el tipo de inversión sea irregular. Como es importantísimo reparar inmediatamente las averías de la maquinaria, toda fábrica importante cuenta con el personal necesario para ello, agregado a su personal obrero, con los ingenieros, los carpinteros, cerrajeros, mecánicos, etc., indispensables para

ésos trabajos de reparación. Sus salarios forman parte del capital variable y el valor de su trabajo se distribuye entre el producto. Por su parte, los gastos que imponen los medios de producción se determinan con arreglo a aquel cálculo medio y, a base de este cálculo, entran a formar constantemente parte del valor del

producto, aunque de hecho se desembolsen en períodos irregulares, incorporándose, por tanto, al producto o al capital fijo en períodos irregulares también. Este capital invertido en verdaderas reparaciones constituye en ciertos respectos un capital de tipo especial, que no puede incluirse ni en el capital circulante ni en el capital fijo, aunque encaja más bien dentro del primer concepto, por destinarse a cubrir gastos corrientes.

El tipo de contabilidad que se lleve no altera en nada, naturalmente, la realidad de las cosas asentadas en los libros. Conviene, sin embargo, advertir que, en muchas ramas industriales, es costumbre englobar los gastos de reparaciones con el desgaste efectivo del capital fijo, del siguiente modo. Supongamos que el capital fijo desembolsado ascienda a 10,000 libras esterlinas y que su período de vida sea de 15 años; según esto, el desgaste anual será de 6662/3 libras esterlinas. Ahora bien, el desgaste sólo se calcula por diez años; es decir, se añaden todos los años 1,000 libras esterlinas al precio de las mercancías

producidas en concepto de desgaste del capital fijo, en vez de añadirse 6662/3 libras solamente, lo que equivale a decir que se reservan 3331/3 libras esterlinas para los trabajos de reparación, etc. (Las cifras de 10 y de 15 se dan solamente a título de ejemplo.) Esta cantidad es la que se desembolsa, pues, por término medio para que el capital fijo dure 15

años. Este cálculo no impide, naturalmente, que el capital fijo y el capital adicional invertido en reparaciones formen categorías distintas. A base de este cálculo se admite, por ejemplo, que el tipo más bajo de costo para la conservación y reposición de buques de vapor es el 15 por 100 anual, siendo por tanto el período de reproducción, en este caso, de 62/3 años. En la década del sesenta, el gobierno inglés bonificó a la Peninsular and Oriental Co., por este concepto, el 16 por 100 anual, lo que representa por tanto un período de reproducción de 61/4 años. En los ferrocarriles, el plazo medio de vida de una locomotora son 10 años, pero el desgaste, incluyendo las reparaciones se

calcula en un l21/2 por 100, lo que reduce a 8 años el plazo de vida. Tratándose de vagones de mercancías y coches de pasajeros, se calcula el 9 por 100, lo que representa un período de vida de 111/9, anos.

En los contratos de alquiler de casas y otros objetos que son para su propietario

capital fijo, y se alquilan en concepto de tal, la legislación reconoce en todas partes la diferencia entre el desgaste normal ocasionado por el tiempo, por la acción de los

elementos y por el uso natural y las reparaciones a que hay que proceder de vez en cuando para mantener la casa en condiciones durante su período normal de vida y su uso normal.

Por lo general, las primeras corren a cargo del propietario y las segundas a cargo del inquilino. Las reparaciones se dividen, además, en corrientes y sustanciales. Las segundas implican ya en parte la renovación del capital fijo en su forma natural y corresponden también al propietario, a menos que el contrato disponga expresamente otra cosa. Así, por ejemplo, según el derecho inglés:

“El inquilino por años sólo está obligado a mantener los edificios a prueba del agua y del viento, siempre y cuando que ello pueda hacerse sin recurrir a reparaciones

sustanciales, y en general a costear solamente aquellas reparaciones que podemos llamar corrientes. E incluso desde este punto de vista deberán tenerse en cuenta la antigüedad y el estado general de las partes correspondientes del edificio en el momento en que el inquilino se hizo cargo de él, pues el inquilino no está obligado ni a reponer materiales viejos y desgastados por otros nuevos ni a reparar los deterioros inevitables causados por el transcurso del tiempo y el uso normal de los edificios” (Holdsworth, *Law of LandIord and Tenant*, pp. 90 y 91 *).*

Una partida que no debe confundirse ni con la reparación del desgaste ni con los

trabajos de conservación y reparación es la del *seguro* para prevenir los riesgos de la destrucción ocasionada por acontecimientos naturales extraordinarios, incendios,

inundaciones, etc. Dichos gastos deben cubrirse con la plusvalía y representan una

deducción de ésta. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, es necesario asegurar una superproducción constante, es decir, una producción en escala mayor de la necesaria para la simple reposición y reproducción de la riqueza existente –prescindiendo en absoluto del aumento de población–, con objeto de disponer de los medios de

producción necesarios para compensar la destrucción extraordinaria causada por los

siniestros y las fuerzas naturales.

En realidad, el fondo de reserva en dinero sólo cubre la parte mínima del capital

necesario para hacer frente a estas atenciones. La parte más importante se obtiene

ampliando la escala de la misma producción; unas veces, esto representa una verdadera

ampliación y otras veces forma parte del volumen normal de las ramas de producción que producen el capital fijo. Así, por ejemplo, una fábrica de maquinaria tendrá en cuenta que las fábricas aumentarán todos los años su clientela y, además, que una parte dé ellas necesitará someterse constantemente a una reproducción total o parcial.

Al determinar el desgaste y los gastos de reparación a base de un promedio social,

se acusan necesariamente grandes desigualdades, aun tratándose de inversiones de capital iguales, realizadas en condiciones idénticas y en la

misma rama de producción. En la práctica, resultará que a un capitalista las máquinas etc. le durarán más del período medio de vida, mientras que a otro le durarán menos. Los gastos de reparación del primero serán, por tanto, inferiores; los del segundo, superiores al tipo medio, etc. Sin embargo, el recargo de precio de la mercancía para cubrir el desgaste, y los gastos de reparación será para todos el mismo y se hallará determinado por aquel tipo medio. Esto quiere decir que unos

obtendrán con este recargo de precio más de lo que realmente desembolsan y otros, en cambio, menos. Y ello, como todas las demás circunstancias que hacen que, siendo la

misma la explotación de la fuerza de trabajo, no sean iguales las ganancias obtenidas por los distintos capitalistas en la misma rama industrial, contribuye a entorpecer la

comprensión de la verdadera naturaleza de la plusvalía.

La línea divisoria entre las verdaderas reparaciones y las reposiciones, entre los

gastos de conservación y los gastos de renovación, es una línea más o menos incierta. De aquí la eterna discusión sostenida, por ejemplo, en los ferrocarriles sobre sí ciertos gastos constituyen reparaciones o reposiciones, si deben cargarse a los gastos corrientes o al capital social. El cargar los gastos de reparación a la cuenta del capital, en vez de cargarlos a la cuenta de los ingresos, es el consabido recurso de que se valen las empresas

ferroviarias para hacer subir artificialmente sus dividendos. Sin embargo, la experiencia brinda también en este punto los puntos de apoyo más importantes. Los trabajos

complementarios realizados durante el primer período de vida de los ferrocarriles, por ejemplo, “no constituyen reparaciones, sino que deben ser considerados como parte

esencial de la construcción del ferrocarril, debiendo por tanto cargarse en la cuenta capital y no en la de los ingresos, puesto que no proceden del desgaste

o de la acción normal del tráfico ferroviario, sino que se deben a la imperfección originaria inevitable de la construcción del ferrocarril" (Lardner, *Railway Economy*, p. 40). "En cambio, no hay más método exacto que cargar a la cuenta de los ingresos de cada año la depreciación que necesariamente se produce, para que estos ingresos sean verdaderamente legítimos, siendo igual para estos efectos que la suma se haya desembolsado realmente o no" (Capitán

Fitzmaurice, "Committee of Inquiry on Caledonian *Rail* way", impreso en *Money Market Review*, 1867).

En la agricultura, por lo menos allí donde no funciona movida por el vapor, resulta

prácticamente imposible y carece de objeto el separar la reposición y la conservación del capital fijo. "Cuando los aperos agrícolas están completos, pero no son exageradamente abundantes (escasez de aperos agrícolas y de otros instrumentos de trabajo y herramientas de todas clases), se suele calcular, a base de un tipo medio muy general, el desgaste anual y la conservación de los aperos, no obstante la diversidad de las condiciones dadas, en un 15

a un 35 por 100 del capital de adquisición" (Kirchhof, *Hanabuch der landwirtschaftlichen Betriebs1ehre*, Dessau, 1852, p. 137).

En el material de explotación de un ferrocarril, es imposible distinguir entre

reparaciones y reposición. "Conservamos cuantitativamente nuestro material de

explotación. Cualquiera que sea el número de locomotoras de que dispongamos, conservamos este número. Si al cabo del tiempo se inutiliza una de ellas, resultando más ventajoso construir otra nueva, la construimos a cargo de los ingresos, abonando en la cuenta de éstos, naturalmente, el valor de los materiales sacados de la máquina antigua...

Las ruedas, los ejes, la caldera, etc., en una palabra, una parte considerable de la locomotora antigua, se aprovecha" (T. Gooch, Chairman of Great Western

Railway Co., R.

C., núm. 17,327–29). “Reparar quiere decir renovar; para mí la palabra 'reponer' no existe;... cuando una empresa ferroviaria compra un vagón o una locomotora, debe

preocuparse de repararlos de modo que duren eternamente (R. C., 17,784). Calculamos como gastos de cada locomotora 8 ½ peniques por cada milla inglesa de recorrido. Estos 8

½ peniques nos aseguran la vida eterna de la locomotora. Renovamos nuestras máquinas.

El disponerse a comprar una máquina nueva supone un desembolso mayor del necesario...

La locomotora vieja tiene siempre un par de ruedas un eje, una pieza cualquiera

aprovechables y esto sirve de base para reconstruir una locomotora por menos dinero del que costaría otra nueva *(* 17,790). Yo produzco actualmente una locomotora nueva a la semana, es decir, una locomotora tan buena como si fuese nueva, pues la caldera, el

cilindro o el chasis son nuevos” (17,823 . Archibald Sturrock, Locomotive Superintendent of Great Northern Railway, en R. C., 1867).

Y lo mismo ocurre con los vagones: “En el transcurso del tiempo se renueva

constantemente el *stock* de locomotoras y vagones; una vez se les ponen ruedas nuevas, otra vez se les cambia la plataforma. Las partes sobre que descansa el movimiento y que se hallan más expuestas al desgaste, se van renovando gradualmente, las máquinas y los

vagones pueden experimentar además una serie de reparaciones que en muchos de ellos no dejan ni rastro del material antiguo... Y aun cuando ya no sean susceptibles de reparación, se les acoplan piezas de otros vagones o locomotoras antiguos y, de este modo, no

desaparecen nunca del todo de la explotación. Por tanto, el capital móvil se halla en un proceso constante de reproducción; lo que tratándose del cuerpo de la vía tiene que

realizarse de una vez y en un momento determinado, al construirse el ferrocarril, se va realizando gradualmente, de año en año, cuando se trata del material de explotación. Este tiene una existencia viva y se halla sujeta a constante rejuvenecimiento" (Lardner, *Rai1way Economy*, p. 116).

Este proceso que aquí describe Lardner con referencia a los ferrocarriles no se da en una fábrica aislada, pero si refleja la imagen de la reproducción constante, parcial, mezclada con las reparaciones, del capital fijo dentro de toda una rama industrial o dentro de toda la producción en general, considerada en una escala social.

He aquí una prueba de cuán elásticos son los límites dentro de los cuales pueden las direcciones hábiles de las empresas manejar los conceptos de reparación y reposición con el fin de obtener dividendos. Según la conferencia de R. B. Williams, citada más arriba, diversas sociedades ferroviarias inglesas desglosaban como promedio de una serie de años, para la reparación y los gastos de administración del cuerpo de la vía y de los edificios, las siguientes sumas de la cuenta de los ingresos (por milla inglesa de la longitud de la vía y anualmente) :

London& North Western..... 370 libras esterlinas
Midland.....

225 " "

London & South Western.....

257 " "

Great Northern.....

360 " "

Lancashire & Yorkshire..... 377 " "

South Eastern..... 263 “ “

Brighton.....

266 “ “

Manchester & *Sheffield*..... 200 “ “

Estas diferencias sólo en una pequeñísima parte provienen de la diversidad existente entre las inversiones reales; responden casi exclusivamente al distinto modo de hacer los cálculos, según que las partidas de gastos se carguen a la cuenta de capital o a la cuenta de ingresos. Williams lo dice categóricamente: “Se opta por cargar en cuenta lo menos

posible, cuando ello es necesario para obtener buenos dividendos, y se cargan en cuenta cantidades mayores cuando existen ingresos grabados que pueden soportarlo.”

En ciertos casos, el desgaste y, por tanto, su reposición constituye una magnitud

prácticamente insignificante, y sólo figuran en cuenta los gastos de reparaciones. Lo que Lardner dice a continuación refiriéndose a las *works of art* en los ferrocarriles es aplicable en general a todas las obras permanentes de esta clase, canales, muelles, puentes de hierro y de piedra, etc. “El desgaste producido en las obras más sólidas por la acción lenta del tiempo es casi imperceptible durante períodos cortos; sin embargo, al cabo de un período de tiempo largo, por ejemplo, de siglos, ese desgaste impone hasta en las más sólidas construcciones una renovación total o parcial. Este desgaste imperceptible, puesto en relación con el desgaste más sensible que afecta a otras partes de la vía férrea podría compararse a las desigualdades seculares y periódicas que se observan en el movimiento de los astros. La acción del tiempo sobre las construcciones más sólidas de un ferrocarril, los puestos, los túneles, los viaductos, etc., puede servir de ejemplo de lo que podríamos llamar un desgaste secular. La depreciación más rápida y más sensible que se ataja en períodos más cortos de tiempo mediante reparaciones o reposiciones presenta cierta analogía con las desigualdades periódicas. Los gastos anuales de reparación incluyen también la reparación de los daños fortuitos que

experimenta de tiempo en tiempo la parte exterior de todas las construcciones, hasta de las más sólidas; pero, aún independientemente de estas

reparaciones, los años no pasan en balde para ellas y llega necesariamente, por mucho que tarde, un día en que su estado exige su reconstrucción. Claro está que este día puede estar todavía muy lejos desde el punto de vista financiero y económico, para ser tenido en cuenta prácticamente" (Lardner, *Railway Economy*, pp. 38 y 39).

Esto es aplicable a todas aquellas obras de duración secular, en las que, por tanto, no hay por qué reponer gradualmente, con arreglo a su desgaste, el capital desembolsado en ellas, bastando con transferir al precio del producto los gastos anuales medios de

conservación y reparación.

A pesar de que, como hemos visto, una gran parte del dinero que refluye para la

reposición del desgaste del capital fijo revierte anualmente o incluso en períodos de tiempo más cortos a su forma natural, todo capitalista aislado necesita disponer de un fondo de amortización para aquella parte del capital fijo que sólo llega a su término de reproducción de una vez y a la vuelta de varios años, debiendo entonces reponerse en bloque. Una parte considerable del capital fijo excluye, por su propia naturaleza, la posibilidad de una reproducción gradual. Además, allí donde la reproducción se efectúa gradualmente, de tal modo que las partes depreciadas son sustituidas por otras nuevas, se hace necesaria, según el carácter especifico de cada rama de producción una acumulación previa en dinero de

mayor o menor volumen, la cual no ha de producirse para que pueda tener lugar esa reposición. Para ello no basta una suma cualquiera de dinero, sino que se requiere una cantidad de dinero de determinada magnitud.

Si enfocamos todo esto simplemente desde el punto de vista de la simple circulación

del dinero, sin fijarnos para nada en el sistema del crédito, de que trataremos más adelante, el mecanismo del movimiento es el siguiente: en el libro I (cap. III , *3*, [pp.] *94–99*]) se puso de manifiesto que sí una parte del dinero existente en una sociedad se inmoviliza siempre en forma de tesoro, mientras que otra parte funciona como medio de circulación o bien como fondo inmediato de reserva del dinero directamente circulante, cambia

constantemente la proporción en que la masa total del dinero se distribuye como tesoro y como medio de circulación. En nuestro caso, el dinero que necesita acumularse en gran volumen como tesoro en manos de un gran capitalista se lanza de una vez a la circulación mediante la compra del capital fijo. Este dinero vuelve a repartirse en la sociedad como medio de circulación y como tesoro. Mediante el fondo de amortización, en que, en la medida del desgaste del capital fijo, el valor de éste revierte a su punto de partida, una parte del capital circulante vuelve a erigirse –por un período de tiempo más o menos largo– en tesoro en manos del mismo capitalista cuyo tesoro se convirtió en medio de circulación y se alejó de él al comprar el capital fijo. Es una distribución constantemente cambiante del tesoro existente en la sociedad, que unas veces funciona como medio de circulación y otras veces vuelve a separarse de la masa del dinero circulante para inmovilizarse como tesoro.

Al desarrollarse el sistema del crédito, siguiendo un curso forzosamente paralelo al desarrollo de la gran industria y de la producción capitalista, este dinero deja de actuar como tesoro y empieza a funcionar como capital, pero no en manos de su propietario, sino de otros capitalistas que pueden disponer de él.

Notas al pie capítulo VIII

1 Teniendo en cuenta lo difícil que es determinar el capital fijo y el capital circulante, el señor Lorenz Stein entiende que esta distinción sirve simplemente para facilitar la exposición

2 Hasta aquí, tomado del manuscrito IV. A partir de aquí, manuscrito II

3 Las citas señaladas con las iniciales R. C. están tomadas de *Royal Commission on Railways, Minutes of Evidence taken before the*

Commissionner. Presented to both Houses of Parliament, Londres. 1867. Las preguntas y res. puestas aparecen numeradas, indicándose en las citas los números correspondientes 4 Lardner dice “el 8 por 100 aproximadamente”; si fuese el 8 por 100 exactamente, donde dice 12 años debería decir 12 años y medio.

Capitulo IX

LA ROTACION GLOBAL DEL CAPITAL DESEMBOLSADO.

CICLOS DE ROTACION

Hemos visto que los elementos fijos y circulantes del capital productivo tienen una rotación distinta y que se realiza en distintos períodos, y asimismo que los distintos elementos integrantes del capital fijo afectado a la misma industria tienen también distintos períodos de rotación, según su distinto periodo de vida y, por tanto, de reproducción. (Véase al final de este capítulo, apartado 6 [pp. *175 ss*.]), acerca de las diferencias reales o aparentes en cuanto a la rotación de los distintos elementos del capital circulante en la misma industria.) *1)* La rotación global del capital desembolsado es la rotación media de las diversas partes que lo integran; el modo de calcularla se expone más abajo. Nada más fácil que establecer la media, naturalmente, cuando las diferencias sólo afectan a los períodos de tiempo: sin embargo,

2) las diferencias que aquí se aprecian pueden no ser simplemente cuantitativas, sino también cualitativas.

El capital circulante incorporado al proceso de producción transfiere todo su valor al producto y, por tanto, para que el proceso de producción pueda desarrollarse

ininterrumpidamente, tiene que reponerse constantemente en especie, mediante la venta del producto. El capital fijo incorporado al proceso de producción sólo transfiere al producto una parte de su valor (el desgaste) y sigue funcionando. a pesar del desgaste, dentro del proceso de producción; por eso, sólo necesita reponerse en especie a intervalos más o menos largos, y desde luego no con la misma frecuencia que el capital circulante. Esta necesidad de reposición, el período de reproducción, no sólo difiere cuantitativamente respecto a los distintos elementos del capital fijo. sino que, como hemos visto, una parte del capital fijo, de mayor duración, de muchos años de vida, puede reponerse anualmente o en intervalos más cortos y añadirse en especie al antiguo capital fijo; tratándose de capital fijo de otra clase, la reposición sólo puede efectuarse de una vez, al final de su período de vida.

Por eso es necesario reducir las rotaciones especiales de las distintas partes del capital fijo a una fórmula homogénea de rotación en que aquéllas se diferencien cuantitativamente, por el tiempo que la rotación dure.

Esta identidad cuantitativa no existe si arrancamos de la fórmula *P... P*, de la fórmula del proceso de producción continuo, pues mientras que determinados elementos de P tienen que ser repuestos constantemente en especie, con otros no ocurre así. En cambio, si refleja esta identidad de rotación la fórmula *D... D'*. Tomemos por ejemplo una máquina con un valor de 10,000 libras esterlinas y diez años de duración, de la cual revierta, por tanto, a dinero1/10 anual = 1,000 libras esterlinas. Estas 1,000 libras vuelven a convertirse, al cabo de un año, de capital–dinero en capital productivo y capital–mercancías, para retornar enseguida a la forma del capital–dinero. Revierten a su forma dinero primitiva, como el capital circulante cuando se lo enfoca bajo esta forma, siendo desde este punto de vista indiferente que el capital–dinero de 1,000 libras esterlinas, al final del año, revierta o no a la forma natural de la máquina. Por tanto, para calcular la rotación global del capital productivo desembolsado debemos fijar todos sus elementos en la forma dinero, de tal modo que sea el retorno a esta forma lo que cierre la rotación. Consideramos siempre el valor como desembolsado en dinero, incluso en el proceso continuo de producción, en que

esta forma dinero del valor es simplemente la del dinero aritmético. De este modo, podemos obtener la media.

3) De aquí se desprende que aun cuando la parte mucho más considerable del capital productivo desembolsado se halle formada por capital fijo cuyo periodo de reproducción, y por tanto de rotación, abarque un ciclo de varios años, el valor–capital que efectúe su rotación durante el año puede, como consecuencia de las rotaciones reiteradas del capital circulante durante este mismo año, ser mayor que el valor total del capital desembolsado.

Supongamos que el capital fijo sea = 80,000 libras esterlinas y su período de

reproducción = 10 años, lo que quiere decir que todos los años revertirán a su forma dinero 8,000 libras o que se realizará anualmente 1/10 de su rotación. Supongamos, asimismo, que el capital circulante sea = 20,000 libras esterlinas y que recorra su ciclo de rotación cinco veces al año. Tendremos

así un capital global de 100,000 libras esterlinas. El capital fijo que haga su rotación durante el año será = 8,000 libras, el capital circulante = 5 X 20,000

libras = 100,000 libras. Por tanto, el capital que hace su rotación durante el año será =

108,000 libras esterlinas, o sean 8,000 libras más que el capital desembolsado. La rotación alcanza, aquí a 1 + 2/25 del capital.

4) La rotación del valor del capital desembolsado se diferencia, por tanto, de su período real de reproducción o del periodo real de rotación de sus partes integrantes. Supongamos que un capital de 4,000 libras esterlinas de, por ejemplo, cinco vueltas al año. El capital que describe la rotación será, por tanto, 5 X 4,000 = 20,000 libras esterlinas. Pero lo que revierte al final de cada rotación, para volver a desembolsarse, es el capital de 4,000 libras primitivamente desembolsado. Su magnitud no cambia por virtud del número de períodos de rotación durante los cuales vuelve a funcionar como capital. (Se prescinde aquí de la plusvalía.)

Por tanto, en el ejemplo que ponemos en el apartado 3, al final del año revierte a manos del capitalista, según el supuesto de que se parte: a) una suma de valor de 20,000 libras esterlinas, que aquél vuelve a invertir en los elementos circulantes del capital, y b) una suma de 8,000 libras esterlinas, desprendida del valor del capital fijo desembolsado por el desgaste; además, sigue existiendo en el proceso de producción el mismo capital fijo que antes, pero con un valor disminuido de 72,000 libras esterlinas, en vez de 80,000. El proceso de producción tendrá que mantenerse por consiguiente, nueve años más para que el capital fijo desembolsado se agote y deje de funcionar tanto como creador de producto como en cuanto creador de valor, teniendo que ser repuesto. El valor–capital desembolsado tiene que describir, por tanto, un ciclo de rotaciones, en el caso de que tratamos, por ejemplo, un ciclo de diez rotaciones anuales, ciclo éste que se halla determinado por el tiempo de vida y, consiguientemente, por el tiempo de reproducción o de rotación del capital fijo empleado.

Por tanto, a medida que se desarrolla el régimen capitalista de producción y se

desarrollan con él el volumen de valor y la duración de vida del capital fijo empleado, se desarrolla también la vida de la industria y del capital industrial en cada inversión especial hasta abarcar un período de varios años, digamos diez, por término medio. Si, por una parte, el desarrollo del capital fijo alarga esta vida, por otra parte viene a acortarla la transformación constante de los medios de producción, que aumenta continuamente,

asimismo, al desarrollarse el régimen de producción capitalista. Con ella aumentan

también, como es natural, el cambio de los medios de producción y la necesidad de

reponerlos constantemente, a consecuencia de su desgaste moral, mucho antes de que se

agoten físicamente. Puede suponerse que en las ramas decisivas de la gran industria este ciclo de vida es hoy, por término medio, de diez años. Sin embargo, lo que aquí interesa no es la cifra concreta. La conclusión a que llegamos es que este ciclo de rotaciones

encadenadas que abarca una serie de años y que el capital se halla obligado a recorrer por sus elementos fijos, sienta las bases materiales para las crisis periódicas, en que los negocios recorren las fases sucesivas de la depresión, la animación media, la exaltación y la crisis. Los períodos en que se invierte capital son, en realidad, muy distintos y dispares. Sin embargo, la crisis constituye siempre el punto de partida de una nueva gran inversión. Y

también, por tanto –desde el punto de vista de la sociedad en conjunto– brinda siempre, más o menos, una nueva base material para el siguiente ciclo de rotaciones.1

5) En lo que se refiere al modo de calcular la rotación, cederemos la palabra a un

economista americano:

“En algunas ramas industriales, el capital global desembolsado circula o

revierte varias veces durante el año; en otras, una parte revierte más de una vez al cabo del año, y otra parte no revierte, en cambio, con la misma frecuencia. Los capitalistas tienen que calcular sus ganancias a base del periodo medio que su capital global necesita para pasar por sus manos o para describir una rotación. Suponiendo que alguien, en un determinado negocio, invierta la mitad de su capital en edificios y maquinaria que necesitan ser renovados de una vez cada diez años, una cuarta parte en herramientas, etc., que hayan de ser renovadas cada dos años, y la cuarta parte restante en salarios y materias primas, con una rotación cada seis meses, y que el capital total sea de 50,000 dólares, su inversión anual seria:

50,000

25,000 dólares en 10 años = 2,500 dólares en 1

2

año

50,000

12,500 dólares en 2 años = 6,250 dólares en 1 año

4

50,000

12,500 dólares en ½ año = 25,000dólares en 1

4

año

en 1 año = 33,750 dòlares.

Por tanto, el plazo medio durante el cual da una vuelta completa todo su capital será de 16 meses... Pongamos ahora otro ejemplo. Supongamos que una cuarta parte del capital global de 50,000 dólares circule en 10 años, otra cuarta parte en un año y la mitad restante dos veces al año. En estas

condiciones, el desembolso anual será el siguiente:

12,500 = 1,250 dólares

10

12,500 =

12,500 dólares

25,000 x 2 =

50,000 dólares

Rotación, en 1 año... = 63,750 dólares

(Scrope, *Political Economy,* ed. por Alonzo Potter, Nueva York, 1841, pp. 141 y 142.) *6)* Diferencias reales y aparentes en cuanto a la rotación de las diversas partes del capital. El mismo Scrope dice en este pasaje de su obra: "El capital que un fabricante,

agricultor o comerciante invierte en el pago de salarios es el que más rápidamente circula, ya que revierte quizá una vez por semana, si sus hombres son pagados semanalmente, con los ingresos semanales de sus ventas o del pago de sus facturas. El capital invertido en materias primas o en *stocks* de artículos terminados circula con menos rapidez; puede circular acaso dos o cuatro veces al año, según el tiempo que haya de transcurrir entre la compra de las primeras y la venta de los segundos, siempre y cuando que compre y venda a base de los mismos plazos de crédito. El capital empleado en herramientas y máquinas circula más lentamente aún, puesto que por término medio sólo describirá su rotación, es decir, sólo se consumirá y renovará, acaso una vez cada cinco o diez años, aunque algunas herramientas se agoten ya en una sola serie de operaciones. El capital invertido en

edificios, por ejemplo, en fábricas, tiendas, almacenes, graneros, caminos, obras de irrigación, etc., parece no circular en absoluto. Sin embargo, en realidad estas instalaciones se agotan completamente ni más ni menos que las anteriores, en la medida en que

contribuyen a la producción, y necesitan ser reproducidas para que el productor pueda continuar sus operaciones. La diferencia está en que se consumen y se reproducen más lentamente que las otras... El capital invertido en ellas sólo revierte tal vez cada 20 ó 50

años."

Scrope confunde aquí la diferencia en cuanto a la circulación de determinadas partes del capital circulante que suponen para el capitalista individual los plazos de pago y las condiciones de crédito con las rotaciones que se deducen de la naturaleza del capital. Dice que los salarios deben abonarse semanalmente con los ingresos semanales de las ventas o de las facturas cobradas.

A este propósito hay que observar, en primer lugar, que, en lo que se refiere a los

mismos salarios, hay diferencias según que el plazo de pago sea más o menos largo, es decir, según la mayor o menor duración del plazo durante el cual el obrero tiene que abrir crédito al capitalista; por tanto, según que el plazo de pago de los salarios sea de una semana, de un mes, de tres meses, de medio año, etc. Rige aquí la ley formulaba más arriba: "La masa de los medios de pago necesaria (y, por tanto, del capital–dinero que hay que desembolsar de una vez) se halla en razón directa a la duración de los plazos de pago"

(libro I, cap. III, *3, b*, p. 105).

En segundo lugar, el producto semanal engloba no sólo la totalidad del valor nuevo

añadido en su producción por el trabajo semanal, sino también el valor de las materias primas y auxiliares que el producto semanal consume. Con el producto, circula este valor, contenido en él. La venta de este producto le hace recobrar la forma dinero y obliga a invertirlo de nuevo en los mismos elementos de producción. Esto se refiere tanto a la fuerza de trabajo como a las materias primas y auxiliares. Pero, ya hemos visto (cap. VI, 2 , *a.* [pp.

129–135]), que la continuidad de la producción requiere la existencia de un

stock de medios de producción que difiere según las distintas ramas industriales y que, dentro de cada una de ellas difiere a su vez con respecto a las distintas partes integrantes de este elemento del capital circulante, por ejemplo con respecto al carbón y al algodón. Por tanto, aunque estas materias necesiten reponerse constantemente en especie, no es necesario comprarlas constantemente de nuevo. La frecuencia con que se renueve la compra

dependerá de la magnitud del *stock* existente y del tiempo más o menos largo que dure hasta que se agote. Respecto a la fuerza de trabajo no se necesita formar *stocks*. En cuanto a la parte del capital invertida de trabajo, la reversión a dinero se desarrolla paralelamente con la parte invertida en materias auxiliares y materias primas. Pero la reversión del dinero

a fuerza de trabajo, de una parte, y de otra a materias primas, discurren por cauces distintos por razón de los distintos plazos de compra y de pago de estas dos clases de elementos, una de las cuales se compra como *stock* productivo a largo plazo y la otra, la fuerza de trabajo, a plazo corto, *v. gr*., por semanas. Por otra parte, el capitalista necesita tener, además del *stock* de producción, un *stock* de mercancías terminadas. Prescindiendo de las dificultades de la venta, etc., tiene que producir, por ejemplo, una determinada masa de mercancías por encargo. Y mientras se produce la última parte de éstas, la parte ya terminada tiene que aguardar en el almacén hasta el momento en que pueda ejecutarse el encargo en su

totalidad. Otras diferencias en cuanto a la rotación del capital circulante se dan cuando algunos elementos de éste se ven obligados a permanecer más tiempo que otros en una fase previa del proceso de producción (secado de maderas, etc.).

El sistema de crédito, a que se refiere aquí Scrope, al igual que el capital comercial, modifica la rotación con respecto a cada capitalista de por si. Pero en una escala social sólo lo modifica cuando acelera no sólo la producción, sino también el consumo.

Nota pie Capitulo IX

1 “La producción urbana se halla sujeta a la rotación de los días, la rural, por el contrario, a la rotación de los años” (Adam H. Mueller. *Díe Elemente der*

Staatkunst, Berlín, 1809, tomo III, p. 178). Es la concepción simplista de los románticos acerca de la industria y la agricultura

Capitulo X

TEORIAS SOBRE EL CAPITAL FIJO Y EL CAPITAL CIRCULANTE. LOS

FISIOCRATAS Y ADAM SMITH

La distinción entre el capital fijo y el capital circulante aparece expresada en

Quesnay como la distinción entre *avances primitives y avances annuelles.* Este autor establece acertadamente dicha distinción como una distinción que afecta al capital

productivo, incorporado al proceso directo de producción. Y como, para Quesnay, el único capital realmente productivo es el invertido en la agricultura, es decir, el capital del arrendatario, entiende que esta distinción sólo le es aplicable a él. De aquí se desprende además el tiempo anual de rotación de una parte del capital y el plazo mayor (decenal) de la otra. Es cierto que los fisiócratas, en el curso de su evolución, hacen extensivas estas distinciones a otras clases de capital, al capital industrial, en términos generales. Y la distinción entre desembolsos anuales y desembolsos efectuados en plazos mayores es tan importante para la sociedad, que muchos economistas vuelven a estos conceptos, incluso después de Adam Smith.

La distinción entre estas dos clases de desembolsos sólo surge una vez que el capital desembolsado se convierte en los diversos elementos que forman el capital productivo. Es una distinción que afecta única y exclusivamente a esta clase de capital. Por eso a Quesnay no se le ocurre incluir el dinero ni entre los desembolsos primitivos ni entre los anuales.

Como desembolsos que son de la producción –es decir, como capital productivo–, ambos se enfrentan tanto con el dinero como con las mercancías que se hallan en el mercado.

Además, Quesnay reduce acertadamente la distinción entre estos elementos del capital productivo al distinto modo como entran a formar parte del valor del producto terminado y, por tanto, al distinto modo como su valor circula con el valor del producto, lo que significa también el distinto modo como se repone o reproduce, ya que el valor de uno de estos elementos se repone íntegramente en un solo año, mientras que el del otro se va reponiendo gradualmente en períodos de tiempo más largos.1

El único progreso que representa A. Smith consiste en la generalización de las

categorías. Este economista hace extensivo a todas las formas del capital productivo lo que los fisiócratas referían a una forma especifica del capital, al capital del arrendatario. Es natural, pues, que la distinción entre la rotación anual y la rotación en varios años procedente de la agricultura, ceda el puesto a la distinción general entre rotaciones de distintos períodos, de tal modo que una rotación del capital fijo abarque siempre más que una rotación del capital circulante, cualquiera que sea la duración en el tiempo de estas rotaciones del capital circulante, anual o de más o menos de un año. De este modo, los *avances annuelles se* convierten, para A. Smith, en capital circulante y los *avances primitives* en capital fijo. Pero esta generalización de las categorías es el único progreso que él aporta. Su argumentación es muy inferior a la de Quesnay.

Ya el modo toscamente empírico con que comienza la investigaci6n en A. Smith

introduce la confusión: “Existen dos maneras diferentes de emplear el capital para que rinda al inversionista un ingreso o beneficio” *(La riqueza de las naciones,* libro II, cap. I, p.

252, ed. FCE, 1958).

Los modos como puede invertirse el valor para que funcione como capital, para que

deje a su poseedor una plusvalía, son tan diversos, tan múltiples, como las esferas de

inversión del capital. Equivalen a indagar las distintas ramas de producción en que el capital puede invertirse. El problema, así formulado, va más allá. Entraña el problema de cómo el valor, aunque no se invierta como capital productivo, puede funcionar como

capital para su propietario; por ejemplo, como capital productivo de intereses, como capital comercial, etc. Nos hallamos, pues, inmensamente lejos del

objeto real del análisis, a saber, del problema de cómo la división del capital *productivo* en los distintos elementos que lo forman, prescindiendo de la distinta esfera en que se inviertan, influye en su rotación.

Luego, A. Smith continúa: “El primero consiste en procurarse, manufacturar o

comprar bienes para venderlos con un beneficio.” A. Smith sólo nos dice, aquí, que el capital puede emplearse en la agricultura, la manufactura y el comercio. Se limita a hablar, pues, de las diversas esferas de inversión del capital, incluyendo aquellas en que, como ocurre en el comercio, el capital no se incorpora directamente al proceso de producción, es decir, no funciona como capital productivo. Con ello, se aparta ya del criterio que servía de base a los fisiócratas para explicar las diferencias que se dan dentro del capital productivo y cómo influyen sobre la rotación. Presenta directamente el capital comercial como ejemplo para ilustrar un problema en que se trata exclusivamente de explicar las diferencias existentes en cuanto al capital productivo dentro del proceso de producción y de valorización, diferencias que, a su vez, engendran otras en lo tocante a su rotación y reproducción.

Y continúa: “El capital empleado en esta forma no puede rendir beneficio ni ingreso

al que lo emplea, mientras permanezca en su posesión o no cambie de forma”. ¡El capital así empleado! Sin embargo, A. Smith nos habla del capital invertido en la agricultura o en la industria y, más adelante, nos dice que el capital invertido de este modo se divide en capital fijo y capital circulante. Por tanto, la inversión del capital en esta forma no puede convertir al capital en circulante ni en fijo.

¿O acaso lo que quiere decir es que el capital invertido para producir mercancías y

venderlas con una ganancia debe, después de convertirse en mercancías, venderse y pasar, mediante la venta, de manos del vendedor a manos del comprador, en primer lugar, y en segundo lugar trocar su forma natural de mercancías por la forma dinero, siendo por tanto inútil para su poseedor mientras permanezca en sus manos o se mantenga –para él– bajo la misma

forma? En este caso, ello equivaldría a decir que el mismo valor capital que antes funcionaba en forma de capital productivo, en una forma apta para el proceso de

producción, funciona ahora como capital mercancías y capital–dinero bajo sus formas

idóneas para el proceso de circulación, no siendo ya, por tanto, ni capital fijo ni capital circulante. Y esto se refiere tanto a los elementos de valor añadidos por las materias primas y auxiliares, es decir, por el capital circulante, como a los incorporados por el consumo de los medios de trabajo, es decir, por el capital fijo. Como vemos, tampoco por este camino nos acercamos ni un paso a la distinción entre el capital fijo y el capital circulante.

Y enseguida: Los bienes acumulados por un comerciante no le dejan ninguna

ganancia o beneficio hasta que los vende por dinero, y el dinero mismo apenas le deja utilidad hasta que se cambia nuevamente por otros bienes. Su capital sale de su posesión continuamente en una forma y retorna en otra, y sólo mediante esta circulación o cambio sucesivo obtiene una ganancia. Esta es la razón por la cual esta masa recibe la

denominación de capital circulante".

Lo que A. Smith define aquí como capital circulante es lo que yo llamaría *capital de circulación*, o sea, el capital bajo la forma adecuada al proceso de circulación, al cambio de forma por medio del intercambio (cambio de materia y cambio de manos), es decir, capital–

mercancías y capital–dinero, en contraste con su forma adecuada al proceso de producción, que es la del capital productivo. No se trata de distintas clases en que el capitalista industrial divida su capital, sino de diversas formas que el mismo valor–capital desembolsado reviste y abandona sucesivamente y sin cesar, en su *curriculum vitae* (11). A.

Smith –y esto representa un considerable retroceso con respecto a los fisiócratas– confunde esto con las diferencias de forma que surgen dentro de la circulación del valor–capital en el ciclo de sus formas sucesivas, mientras

el valor–capital reviste la forma del capital productivo, diferencias que responden, además, al distinto modo como los diversos

elementos del capital productivo se comportan en el proceso de valorización y transfieren su valor al producto. Más adelante, veremos cuáles son las consecuencias en que se traduce esta confusión fundamental entre el capital productivo y el capital que se halla en

circulación (capital–mercancias y capital–dinero), de una parte, y de otra el capital fijo y el capital circulante. El valor–capital desembolsado en forma de capital fijo circula a través del producto, exactamente lo mismo que el desembolsado en forma de capital circulante, Y

ambos se convierten del mismo modo en capital–dinero, mediante la circulación del

capital–mercancías. La diferencia estriba simplemente en que el valor del primero circula gradualmente, debiendo, por tanto, ser repuesto, reproducido en forma natural

gradualmente también durante períodos más cortos o más largos.

Que A. Smith sólo entiende aquí por capital circulante el capital de circulación, es decir, el valor–capital bajó sus formas pertenecientes al proceso de circulación (capital–

mercancías y capital–dinero) lo demuestra el ejemplo tan torpemente elegido por él. Toma como ejemplo, en efecto, una clase de capital que no pertenece en absoluto al proceso de producción, sino que se mueve exclusivamente en la órbita de la circulación, que es

exclusivamente capital de circulación: el capital comercial.

Cuán absurdo es arrancar de un ejemplo en que el capital no figura para nada como

capital productivo, lo dice el propio A. Smith inmediatamente: “El capital de un mercader es enteramente circulante.” Sin embargo, la distinción entre el

capital circulante y el capital fijo es, como se nos dice más adelante, una distinción basada en diferencias esenciales que se dan dentro del mismo capital productivo. Y es que A. Smith tiene presente, de una parte, la distinción de los fisiócratas y, de otra, se fija en las diferencias de forma por las que el valor–capital atraviesa en su ciclo. Y ambas cosas se mezclan y confunden

abigarradamente.

Lo que no se ve en absoluto es cómo puede surgir una ganancia del simple cambio

de forma entre el dinero y la mercancía, de la simple trasmutación del valor de una de estas formas en la otra. Y, además, su explicación resulta absolutamente inadmisible por el hecho de tomar como punto de partida el capital comercial, el cual se mueve exclusivamente dentro de la órbita de la circulación. Pero ya volveremos sobre esto. Escuchemos antes lo que A. Smith dice acerca del capital fijo: “El segundo modo de empleo [del capital]

consiste en mejorar las tierras o comprar aquellas máquinas útiles, instrumentos de comercio, u otra clase de bienes, que produzcan un ingreso o una ganancia, sin necesidad de tener que cambiar de dueño o circular ulteriormente. A estos capitales se les denomina, en consecuencia, con propiedad, fijos. Según las diferentes ocupaciones, así son las

proporciones de los capitales fijos y circulantes que se emplean en las mismas... en el capital de cualquier fabricante o artesano ha de haber alguna porción invertida en los instrumentos del oficio. Esa porción es en unos más grande, y en otros más pequeña... en todos estos oficios [sastres, zapateros, tejedores, etc.] la mayor parte del capital circula en

forma de salarios que se pagan a los obreros, o en el precio de los materiales, recuperándose con un beneficio en el precio del artículo”.

Prescindiendo de la idea pueril acerca de la fuente de la ganancia, inmediatamente

resalta aquí todo lo que hay de endeble y de confuso en esta concepción: para

un fabricante de maquinaria, por ejemplo, la máquina es producto que circula como capital–mercancias o, para decirlo con las palabras de A. Smith: “De la que su productor, se separa, que cambia de poseedor, que se hace seguir circulando.” Por tanto, según su propia definición la máquina no sería un capital fijo, sino un capital circulante. Esta confusión responde, a su vez, al hecho de que A. Smith confunde la distinción entre el capital fijo y el capital circulante, nacida de las distintas clases de circulación de los diversos elementos del capital productivo, con las diferencias de forma por que atraviesa el mismo capital en la medida en que funciona dentro del proceso de producción como capital *productivo* y dentro de la órbita de la circulación, en cambio, como capital de circulación, es decir, como capital–

mercancías o capital–dinero. Por tanto, según A. Smith, las mismas cosas pueden, según el lugar que ocupen en el proceso de vida del capital, funcionar como capital fijo (como medios de trabajo, elementos del capital productivo) o como capital “circulante”, como capital–mercancias (como producto que se desplaza de la órbita de la producción a la órbita de la circulación).

Pero A. Smith confunde de pronto todo lo que sirve de base a la distinción y se

contradice con lo que, unas cuantas líneas antes, le sirvió de punto de partida para toda su investigación: “Existen dos maneras diferentes de emplear el capital para que rinda al inversionista un ingreso o beneficio”, a saber: como capital circulante o como capital fijo.

Según esto, se trata, por tanto, de distintos modos de emplear capitales diversos e

independientes entre sí, al modo como pueden aplicarse, por ejemplo, los capitales en la industria o en la agricultura. Ahora, en cambio, se nos dice: “Según las diversas

ocupaciones, así son distintas las proporciones de los capitales fijos y circulantes que se emplean en las mismas.” El capital fijo y el capital circulante ya no constituyen, ahora, inversiones distintas e independientes de capital, sino distintas porciones del mismo capital productivo, que en

distintas esferas de inversión arrojan una parte alícuota distinta del valor global de este capital. Se trata, por tanto, de diferencias que responden a la división práctica del mismo capital *productivo* y que, por consiguiente, sólo rigen con respecto a éste. Pero esto se halla en contradicción, a su vez, con el hecho de que el capital comercial se contraponga, como capital puramente circulante, al capital fijo, pues A. Smith nos dice: “El capital de un mercader es enteramente circulante.” Es, en efecto, un capital que sólo funciona dentro de la órbita de la circulación y, como tal, lo opuesto al capital productivo, al capital incorporado al proceso de producción, razón por la cual no puede enfrentarse como parte circulante del capital productivo a la parte fija de este mismo capital.

En los ejemplos que pone A. Smith, define como capital fijo *los instruments of trade* y como capital circulante la parte del capital invertida en salarios y materias primas, incluyendo entre éstas las materias auxiliares *(repaid with a profit by the price of the work).*

(12).

Como se ve, se empieza tomando como punto de partida los distintos elementos del

proceso de trabajo, la fuerza de trabajo (el trabajo) y las materias primas, de una parte, y los instrumentos de trabajo, de otra. Pero estos elementos forman parte del capital porque se invierte en ellos una suma de valor llamada a funcionar como capital. En este sentido. son los elementos materiales, las modalidades de existencia del capital *productivo*, es decir, del

capital que funciona en el proceso de producción. Ahora bien, ¿por qué a una parte de ellos se da el nombre de capital fijo? Porque ha de haber alguna porción “del capital invertida en los instrumentos del oficio”. Pero la otra parte se fija también en salarios y materias primas; sin embargo, las máquinas e “instrumentos de trabajo... u otra clase de bienes ... producen un ingreso o una ganancia, sin necesidad de tener que cambiar de dueño *[changing masters*] o circular ulteriormente. A estos capitales se les denomina, en consecuencia, con toda propiedad, capitales fijos”.

Tomemos como ejemplo la minería. En ella no se emplea para nada materia

prima,

puesto que el objeto de trabajo, el cobre por ejemplo, es un producto natural que se apropia precisamente mediante el trabajo. El cobre que se trata de apropiar, el producto del proceso de trabajo, que más tarde circula como mercancía o como capital–mercancías, no

constituye un elemento del capital productivo. No se invierte en él ninguna parte del valor de éste. Por su parte, los demás elementos del proceso de producción, la fuerza de trabajo y las materias auxiliares, lo mismo que el carbón, el agua, etc., no entran tampoco a formar parte material del producto. El carbón se consume totalmente y sólo se incorpora al

producto su valor, del mismo modo que pasa a formar parte de él una parte del valor de la máquina, etc. Finalmente, el obrero se mantiene con la misma independencia frente al producto, al cobre, que la máquina. Lo único que forma parte integrante del valor del cobre es el valor que el obrero produce con su trabajo. Por tanto, en este ejemplo ni un solo elemento del capital productivo cambia de mano (*de master);* ninguno de ellos sigue circulando, pues ninguno de ellos entra a formar materialmente parte del producto. ¿Dónde queda, pues, aquí el capital circulante? Según la propia definición de A. Smith, todo el capital empleado en una mina de cobre sería capital fijo.

Ahora, fijémonos en otra industria donde se empleen materias primas que formen la

sustancia del producto, y además materiales auxiliares, que entren a formar parte del producto, y no sólo en cuanto a su valor, como ocurre por ejemplo con el carbón empleado como combustible. Al cambiar de mano el producto, el hilado por ejemplo, cambia también la materia prima, el algodón, de que está formado, y pasa del proceso de producción al proceso de consumo. Pero, mientras el algodón funciona como elemento del capital productivo, su propietario no lo vende, sino que lo elabora, lo emplea para producir hilado. No sale de sus manos. O, para emplear la expresión burdamente falsa y vulgar de A. Smith, no obtiene una ganancia *by parting aith it, by its changing masters, or by circulating it* (13).

No pone en circulación sus materiales, como tampoco pone sus máquinas.

Están vinculados al proceso de producción, ni más ni menos que las máquinas de hilar y los edificios

fabriles. Además, una parte del capital productivo tiene que fijarse constantemente en forma de carbón, algodón, etc., lo mismo que en forma de medios de trabajo. La diferencia sólo está en que la cantidad de algodón, de carbón, etc., necesaria para la producción semanal, supongamos, de hilado se consume constantemente en su integridad para la producción del producto semanal, necesitando, por tanto, reponerse mediante nuevas

cantidades de carbón, algodón, etc.; es decir, en que estos elementos del capital productivo, a pesar de permanecer idénticos en cuanto a la clase, se hallan formados constantemente por nuevos ejemplares de la misma clase, y, en cambio, la misma máquina individual de hilar, el mismo edificio fabril individual continúa cooperando en toda una serie de

producciones semanales sin necesidad de ser repuestos por otros ejemplares del mismo tipo. Como elementos del capital productivo, todas las partes integrantes de éste se hallan vinculadas constantemente al proceso de producción, el cual no puede desarrollarse sin

ellas. Y todos los elementos del capital productivo, los fijos y los circulantes, se enfrentan por igual, como capital productivo, los fijos y los circulantes, se enfrentan por igual, como capital productivo, al capital de circulación, es decir, al capital–mercancias y al capital–

dinero.

Lo mismo acontece con la fuerza de trabajo. Una parte del capital productivo tiene

que vincularse constantemente a ella, y son las mismas, idénticas fuerzas de trabajo, como son las mismas máquinas, las que emplea siempre y durante largo tiempo el mismo

capitalista. La diferencia entre ellas y las máquinas no consiste, para estos efectos, en que las máquinas se compren de una vez para siempre (cosa que no ocurre siempre, por

ejemplo, cuando se pagan a plazos) y los obreros no, sino en que el trabajo que éstos despliegan se incorpora íntegramente al producto y, en cambio, el valor de las máquinas sólo se incorpora fragmentariamente.

A. Smith confunde conceptos que son distintos, cuando dice del capital circulante,

por oposición al capital fijo: “El capital empleado en esta forma no puede rendir beneficio ni ingreso al que lo emplea, mientras permanezca en su posesión o no cambie de forma”.

Sitúa la metamorfosis puramente formal de la mercancía, que el producto, el capital–

mercancías, sufre en la órbita de la circulación y que permite el cambio de manos de las mercancías, en el mismo plano que la metamorfosis física sufrida por los diversos

elementos del capital productivo durante el proceso de producción. Mezcla aquí, sin más, la transformación de la mercancía en dinero y del dinero en mercancía, la compra y la venta, con la transformación de los elementos de producción en el producto. El ejemplo que pone de capital circulante es el del capital comercial, que se convierte de mercancía en dinero y de dinero en mercancía: el cambio de formas operado dentro de la circulación tiene para el capital industrial en funciones la significación de que las mercancías en que vuelve a convertirse el dinero constituyen elementos de producción (medios de trabajo y fuerza de trabajo); de que ese cambio asegura, por tanto, la continuidad de su función, permitiendo que el proceso de producción se efectúe como un proceso continuo o como un proceso de reproducción. Este cambio de formas se opera todo él en la *circulación*, y es el que permite que las mercancías pasen realmente de unas manos a otras. En cambio, las metamorfosis que sufre el capital productivo dentro de su proceso de producción son metamorfosis

encuadradas dentro del *proceso de trabajo*, necesarias para transformar los elementos de producción en el producto apetecido. A. Smith se atiene al hecho de que una parte de los medios de producción (los verdaderos medios de trabajo) actúa en el proceso de trabajo (lo que él expresa falsamente

diciendo: *yield a profit to their master)* (14) sin cambiar de forma natural, desgastándose sólo gradualmente, mientras que otra parte, la formada por los materiales, se modifica y cumple precisamente la función que le corresponde como medio de producción, al modificarse. Pero este distinto comportamiento de los elementos del capital productivo en el proceso de trabajo es sólo el punto de partida de la distinción entre el capital fijo y el capital no fijo y no la misma distinción, como lo demuestra el simple hecho de que se dé igualmente en todos los regímenes de producción, tanto en los

capitalistas como en los no capitalistas. Y a este distinto comportamiento material

corresponde la *transferencia de valor* al producto, a la que a su vez corresponde la reposición del valor mediante la venta de aquél; y esto y sólo esto es lo que engendra aquella diferencia. Por tanto, el capital no es fijo porque se fije en los medios de trabajo, sino porque una parte de su valor invertido en medios de trabajo permanece fijado en éstos, mientras que otra parte circula como parte integrante del valor del producto.

“Pero si se pretende obtener una utilidad futura, ha de emplearse [el capital]

permaneciendo en poder de quien lo emplea o haciéndolo pasar por otras manos. En el

primero de estos casos, es un capital fijo; en el segundo, circulante” (p. 257).

Ante todo, le llama a uno la atención, en este pasaje, la idea toscamente empírica de la ganancia, que corresponde a la concepción usual del capitalista y que se halla en completa contradicción con la idea esotérica y más clara de A. Smith. El precio del

producto repone el precio tanto de los materiales como de la fuerza de trabajo, pero también la parte de valor que los instrumentos de trabajo transfieren al producto por el desgaste. Pero no es de aquí, en modo alguno, de donde sale la ganancia. El hecho de que el valor desembolsado para la producción de una mercancía se reponga de una vez o

gradualmente mediante la venta del producto, sólo puede afectar al modo y al

tiempo de la reposición, pero en manera alguna convertir lo que es común a ambos –la reposición del valor– en creación de plusvalía. Es la idea vulgar de que la plusvalía, porque sólo se realice mediante la venta del producto, mediante su circulación, nace de la circulación, de la venta.

En realidad, el distinto modo de producirse la ganancia sólo es aquí una frase falsa a que se recurre para decir que los distintos elementos del capital productivo actúan de distinto modo, funcionan de un modo diferente como elementos productivos dentro del proceso de trabajo. La distinción no se hace descansar, en último término, en el proceso de trabajo o en el proceso de valorización, en la función del mismo capital productivo, sino que se refiere solamente a cada capitalista de un modo subjetivo, teniendo en cuenta la distinta utilidad que le presta cada una de las partes de su capital.

Quesnay, en cambio derivaba las diferencias del mismo proceso de reproducción y

de sus necesidades. Para que este proceso sea continuo, es necesario que del valor del producto anual se reponga íntegramente, todos los años, el valor de los desembolsos

anuales, mientras que el valor del capital de inversión sólo necesita reponerse

gradualmente, de tal modo que se reproduce (mediante nuevos ejemplares de la misma

clase) a lo largo de una serie de años, de diez por ejemplo. Como vemos, A. Smith queda, en este punto, muy por debajo de Quesnay.

A Adam Smith no le queda, pues, más camino para definir el capital fijo que

considerarlo como los medios de trabajo que no cambian de forma en el proceso de

producción y siguen funcionando en ésta hasta su desgaste total, frente a los productos que contribuyen a crear. Se olvida que todos los elementos del capital productivo se enfrentan en su forma natural (como medios de trabajo, materiales y fuerza de trabajo) al producto elaborado y al que circula como

mercancía, y que la diferencia entre la parte formada por los materiales y la fuerza de trabajo y la formada por los medios de trabajo sólo consiste, en lo que a la fuerza de trabajo se refiere, en que ésta se compra de nuevo constantemente (y no por todo el tiempo de su duración, como los medios de trabajo); y en lo que se refiere a los materiales, en que no son los mismos, idénticos, los que funcionan en el proceso de trabajo, sitio ejemplares constantemente nuevos de la misma clase. Y al mismo tiempo, se provoca con esto la falsa apariencia de que el valor del capital fijo no circula también, a pesar de que A. Smith había expuesto antes, naturalmente, el desgaste del capital fijo como parte del precio del producto.

Con respecto al capital circulante como lo opuesto al capital fijo, no se hace resaltar que esta contraposición sólo tiene sentido considerando al capital circulante como la parte del capital productivo que es necesario reponer *íntegramente* a base del valor del producto y que, por tanto, tiene que compartir por entero las metamorfosis de éste, cosa que no

ocurre tratándose del capital fijo. Lejos de ello, se le mezcla y confunde con las formas que el capital reviste al pasar de la órbita de la producción a la de la circulación, como capital–

mercancías y capital–dinero. Pero ambas formas, la del capital–mercancías y la del capital–

dinero, son exponentes del valor, tanto de la parte fija como de la parte circulante del capital productivo. Ambas son capital de circulación, por oposición al capital productivo, pero no capital circulante por oposición al capital fijo.

Por último, la tergiversación en que se incurre al presentar la ganancia como fruto

del capital fijo, cuando permanece en el proceso de producción, y del capital circulante, cuando sale de él y circula, se oculta detrás de la identidad de forma que presentan en la *rotación* el capital variable y la parte circulante del capital constante, la sustancial diferencia que media entre ellos en el *proceso de valorización* y de formación de la plusvalía, con lo cual se oscurece todavía más todo el misterio de la producción capitalista: el nombre común

de capital circulante borra esta diferencia esencial. Los economistas posteriores, acentuando todavía más la confusión, subrayan como lo único esencial y característico, no la distinción entre el capital constante y el variable, sino la distinción entre el capital fijo y el capital circulante.

Después de presentar el capital fijo y el capital circulante como dos clases distintas de capital, cada una de las cuales arroja una ganancia, A. Smith dice: "Ningún capital fijo puede producir renta sin el concurso de otro capital circulante, las máquinas y los instrumentos más útiles no podrían dar rendimiento ninguno sin la ayuda del capital circulante que suministra los materiales que aquellos manufacturan, y el sustento de los operarios que los manejan" (p. 256).

Aquí se ve ahora lo que quieren significar las expresiones empleadas más arriba:

yield a revenue, mahe a profit, etc., a saber: que ambas partes del capital contribuyen a crear el producto.

Al llegar a este punto, A. Smith pone el siguiente ejemplo: "La porción del capital

que el labrador emplea en aperos es capital fijo; pero la que invierte en salarios o en mantener a los criados... es capital circulante. [Como vemos, aquí la diferencia entre el capital fijo y el circulante sólo se refiere, como debe ser, a la distinta circulación, a la rotación de las distintas partes integrantes del capital productivo.] Obtiene un beneficio del uno, conservándolo en su poder, y del otro, cuando se separa del mismo. El valor o el precio del ganado de labor es un capital fijo [de nuevo la afirmación correcta de que es al valor y no al elemento material al que se refiere la distinción], del mismo modo que el de los aperos de labranza; pero la porción que destina a su manutención [del ganado de labor]

es capital circulante, como el invertido en el sustento de los mozos de labranza. El labrador obtiene beneficio del ganado de labor conservándole y separando su manutención. [El

arrendatario retiene el forraje del ganado, no lo vende. Lo emplea como

forraje al mismo tiempo que emplea el ganado como instrumento de trabajo. La diferencia consiste

simplemente en que el forraje empleado para sustentar al ganado de labor se consume en su totalidad, teniendo que reponerse constantemente mediante nuevo forraje sacado de la producción agrícola o de su venta, mientras que el ganado sólo se repone a medida que cada bestia vaya quedándose, por turno, inutilizada para trabajar.] Pero el precio y el sostenimiento del ganado que se compra para engordarlo, con el propósito de revenderlo, y no dedicarlo a la labranza, es capital circulante. La ganancia del labrador se obtiene, en este caso, cuando el animal es vendido. [Todo productor de mercancías, incluyendo el

capitalista, vende su producto, el resultado de su proceso de producción, pero ello no

convierte a este producto en parte fija ni circulante de su capital *productivo.* Lo que ocurre es que el producto existe, ahora, bajo una forma en que es expulsado del proceso de

producción y tiene que funcionar como capital mercancías. El ganado de ceba funciona en el proceso de producción como materia prima y no como instrumento, que es lo que ocurre con el ganado de labor. Se incorpora, por tanto, al producto como sustancia de éste y todo su valor pasa a formar parte de él, lo mismo que el de las materias auxiliares (su forraje).

Por eso es parte circulante del capital productivo, no porque el producto vendido –el ganado de ceba– presente aquí la misma forma natural que la materia prima, el ganado todavía no cebado, Esto no pasa de ser tina coincidencia fortuita. Pero, al mismo tiempo, A Smith habría debido comprender también, por este ejemplo, que no es la forma material del elemento de producción lo que da al valor contenido en él el carácter de fijo o circulante, sino la función que desempeña dentro del proceso de producción.] El valor de las semillas hay que considerarlo, en realidad, como si fuera capital fijo, pues aunque va y viene del campo al granero, no cambia de dueño [*it never changes masters*] y , por eso, no se puede decir justamente que circule. La ganancia del labrador no consiste en vender la semilla, sino en acrecentarla.”

Aquí, salta a la vista toda la vacuidad de la distinción sostenida por A. Smith. Según él, la siembra es capital fijo si no media un *change of masters*, es decir, si la siembra se repone directamente a base del producto anual, si se deduce de él. Es, por tanto, capital circulante si el producto en su totalidad se vende y una parte de su valor se emplea para comprar simiente ajena. En el primer caso no se produce *change of masters*, en el segundo sí. Otra vez vuelve a confundir A. Smith el capital –circulante con el capital–mercancias. El producto es el exponente material del capital –mercancías. Pero, naturalmente, sólo aquella parte del producto que entra realmente en circulación y no vuelve a incorporarse

directamente al proceso de producción del que brota como producto.

Tanto da que la simiente se deduzca directamente como parte del producto o que el

producto en su totalidad se venda y una parte de su valor se destine a comprar simiente ajena: en ambos casos se opera una simple reposición, por medio de la cual no se obtiene ninguna ganancia. En un caso, la mercancía entra en circulación como mercancía con el resto del producto; en el otro, sólo figura en la contabilidad como parte integrante del valor del capital desembolsado. Pero, en ambos casos es parte circulante del capital productivo.

Es consumida en su totalidad para crear el producto y tiene que reponerse íntegramente a base de éste, para que sea posible la reproducción.

“Materias primas y materias auxiliares pierden, por tanto, la forma independiente

con que entran, como valores de uso, en el proceso de trabajo. No acontece así con los medios de trabajo en sentido estricto. Un instrumento, una máquina, un edificio fabril, un recipiente, etc., sólo prestan servicio en el proceso de trabajo mientras conservan su forma primitiva, y mañana volverán a presentarse en el proceso de trabajo bajo la misma forma que tenían ayer. Conservan su forma independiente frente al producto lo mismo en vida, durante el proceso de trabajo, que después de muertos. Los cadáveres de las máquinas, herramientas, edificios fabriles, etc., no se confunden jamás con los productos que

contribuyen a crear.” (Véase libro I, cap. VI [p. 163].)

Estos distintos modos en que los medios de producción pueden emplearse para la

formación del producto, unas veces manteniendo su forma independiente frente a éste, otras veces modificándola o perdiéndola por completo; esta distinción que afecta al proceso de trabajo como tal y que, por tanto, reza también con aquellos procesos de trabajo

encaminados a la satisfacción de las propias necesidades, sin intercambio alguno, sin producción de mercancías, como los de la familia patriarcal, aparecen falseados en A Smith, por dos razones: 1° porque introduce aquí de un modo completamente inadecuado, la idea de la ganancia, la idea de que unos producen una ganancia a su propietario

manteniendo su forma y los otros perdiéndola; 2° porque confunde las transformaciones sufridas por una parte de los elementos de producción en el proceso de trabajo con el cambio de forma referente al intercambio de los productos, a la circulación de las

mercancías (compra y venta), que entraña al mismo tiempo el cambio de propiedad de las mercancías circulantes.

La rotación presupone la reproducción como apoderada por medio de la circulación,

es decir, Por medio de la venta del producto, por medio de su transformación en dinero y de la reversión de éste a sus elementos de producción. Pero, tan pronto como una parte de su propio producto vuelve a servir directamente al productor capitalista como medio de producción, el productor figura como vendedor del mismo y como su propio comprador, y así asienta la operación en sus libros de contabilidad. En tales casos, esta parte de la reproducción no se realiza por medio de la circulación, sino directamente. Sin embargo, la parte del producto que vuelve a funcionar así como medio de producción repone capital circulante y no capital fijo siempre y cuando que: 1° su valor se incorpore íntegramente al producto, y 2° sea repuesto a su vez en especie por un nuevo ejemplar del nuevo producto.

A. Smith nos dice ahora en qué consiste, por una parte, el capital circulante y por

otra el capital fijo. Enumera las cosas, los elementos materiales que forman el capital fijo y los que forman el capital circulante, como si este carácter correspondiese a las tales cosas de un modo material, por obra de la naturaleza, y no en virtud de la función concreta que desempeñan dentro del proceso capitalista de producción. Y sin embargo, hace en el mismo capítulo (libro II, cap. I) la observación de que aunque una determinada cosa, por ejemplo una casa–vivienda, reservada para el consumo directo "pueda proporcionar un ingreso a su dueño, y, por tanto, servirle en este sentido *como capital*, no puede nunca ser fuente de renta para el público, ni servir en este caso como capital, como tampoco acrecentar en lo más mínimo la renta de la sociedad" (p. 254). Aquí, como vemos, A. Smith proclama con toda claridad que la condición de capital no les corresponde a las cosas como tales y bajo cualesquiera circunstancias, sino que es una función que, según las circunstancias que en ellas concurran, pueden o no desempeñar. Y lo mismo que del capital en conjunto puede decirse de sus distintas categorías.

Las mismas cosas formarán parte del capital circulante o del capital fijo según la

función que desempeñen en el proceso de trabajo. Por ejemplo, el ganado, si es ganado de labor (medio de trabajo), forma una modalidad material de existencia del capital fijo; en cambio si es ganado de ceba (materia prima), forma parte del capital circulante del

arrendatario de la tierra. Puede darse también el caso de que la misma cosa funcione unas veces como parte integrante del capital productivo y otras veces como fondo inmediato de consumo. Una casa, por ejemplo, si se utiliza como local de trabajo, es parte fija del capital productivo; en cambio, si se emplea como casa–vivienda no constituye forma alguna del capital, en su cualidad de casa–vivienda. En muchos casos, los mismos medios de trabajo funcionan unas veces como medios de producción y otras veces como medios de consumo.

Aquí reside uno de los errores que se derivan de la concepción de A. Smith: el de

interpretar los caracteres del capital fijo y el capital circulante como inherentes a las cosas mismas. Ya el análisis del proceso de trabajo (libro I, cap. V [pp. 139-147]) revela cómo

cambian los conceptos de medio de trabajo, material de trabajo y producto, según el distinto papel que la misma cosa desempeña dentro de aquel proceso. Pues bien, los

conceptos de capital fijo y no fijo se basan, a su vez, en los papeles concretos que estos elementos desempeñan en el proceso de trabajo y también, por tanto, en el proceso de

valorización.

En segundo lugar, al enumerar las cosas que forman el capital fijo y el capital

circulante, se ve claramente que A. Smith confunde la distinción entre los elementos fijos y circulantes del capital productivo, que sólo puede regir y tener un sentido con respecto a este capital (al capital en su forma productiva), con la distinción entre el capital productivo y las formas que corresponden al capital en su proceso de circulación: la del capital–

mercancias y la del capital –dinero. El mismo dice, en este pasaje (p. 256): “El capital circulante consta... de las provisiones materiales y artículos acabados de todas clases, que se hallan en poder de los comerciantes respectivos, así como también del dinero necesario para hacerlos circular y efectuar la distribución, etc.” En realidad, si nos fijamos bien vemos que aquí, a diferencia de lo que ocurría antes, el capital circulante vuelve a equipararse al capital–mercancías y al capital–dinero, es decir, a dos formas de capital que no tienen nada que ver con el proceso de producción, que no son capital circulante por oposición al capital fijo, sino capital de circulación por oposición al capital productivo.

Sólo al lado de éstas figuran luego las partes del capital productivo invertidas en materiales (materias primas o artículos a medio fabricar) e incorporadas realmente al proceso de producción. Véase lo que dice A. Smith.

“...La tercera y última de las tres porciones en que se divide naturalmente el

stock general de la sociedad es el capital circulante; cuya característica consiste en proporcionar un ingreso o renta con motivo de su circulación o cambio de dueño. Se compone también de cuatro partes. La primera es el dinero... [pero el dinero no es nunca una forma del capital productivo, del capital encuadrado en el proceso de producción. Es siempre,

simplemente, una de las formas que reviste el capital de su proceso de circulación.] La segunda, el repuesto de provisiones que se halla en poder del carnicero, el ganadero, el labrador... y de cuya venta esperan obtener un beneficio... La cuarta y última es toda obra acabada y completa, pero que aún permanece en poder del comerciante o del industrial." Y

"la tercera son las materias primas o los productos en proceso de fabricación, que se convierten en vestidos, mobiliario y edificios; y que no habiendo alcanzado su forma definitiva, permanecen todavía en poder de sus productores, manufactureros, merceros, pañeros, madereros, ebanistas, ensambladores, ladrilleros, etc."

Las categorías segunda y cuarta contienen exclusivamente productos expulsados

como tales del proceso de producción y lanzados a la venta; en una palabra, productos que funcionan a partir de ahora como mercancías o bien como capital–mercancías; que poseen.

por tanto, una forma y ocupan un lugar en el proceso en que no pueden ser elementos del capital productivo, cualquiera que sea su destino final, es decir, lo mismo sí su finalidad (su valor de uso) es la de servir al consumo individual que si es la de destinarse al consumo productivo. En la categoría segunda trátase de medios de subsistencia, en la cuarta de todos los demás productos terminados, los cuales a su vez sólo pueden hallarse formados por medios terminados de trabajo o por medios terminados de disfrute (distintos de los medios de subsistencia que figuran en la categoría segunda).

El hecho de que aquí A. Smith nos hable también del comerciante revela su

confusión. Tan pronto como el productor vende su producto al comerciante, aquél deja de

ser ya una forma de su capital. Desde un punto de vista social, sigue siendo aún, indudablemente, capital–mercancías, aunque ahora figura en otras manos que no son las de su productor; pero precisamente por ser capital–mercancías no es ni capital fijo ni capital circulante.

En toda producción que no se dirija exclusivamente a la satisfacción de las propias

necesidades, el producto tiene que circular como mercancía, es decir, venderse, no para obtener de la venta una ganancia, sino sencillamente para que el productor pueda vivir. A esto se añade, en la producción capitalista, que con la venta de la mercancía se realiza además la plusvalía encerrada en ella. El producto sale del proceso de producción como mercancía; no es, por tanto, ni un elemento fijo ni un elemento circulante de aquél.

Por lo demás, A. Smith se contradice aquí a si mismo. Los productos terminados,

cualesquiera que sean su forma material o su valor de uso, su efecto útil, son todos, aquí capital–mercancias, es decir, capital bajo una forma encuadrada en el proceso de

circulación. Por el hecho de revestir esta forma, no son parte integrante del eventual capital productivo de su propietario; lo cual no impide, ni mucho menos, que una vez vendidos, en manos del comprador *pasen* a formar parte del capital productivo, sea del fijo o del circulante. Aquí se pone de manifiesto que las mismas cosas que en un momento determinado aparecen en el mercado como capital–mercancías por oposición al capital productivo, tan pronto como se sustraen al mercado pueden funcionar o no funcionar como elementos fijos o circulantes del capital productivo.

El producto del fabricante de hilados de algodón –el hilado– es la forma–mercancía

de su capital, es para él capital–mercancías. No puede volver a funcionar como parte integrante de su capital productivo, ni en concepto de material de trabajo ni como medio de trabajo. Pero en manos del tejedor que lo compra pasa a incorporarse a su capital

productivo, como una de sus partes circulantes. Para el hilandero, en cambio, el hilado es materialización del valor de una parte de su capital (prescindiendo de la plusvalía), tanto del fijo como del circulante. Una máquina, por ejemplo, como producto del fabricante de maquinaria, es la forma–mercancía de su capital, es para él capital–mercancías; y mientras permanezca bajo esta forma, no es capital circulante ni fijo. Al venderse a un fabricante que la emplee, se convierte en elemento fijo de su capital productivo. Aun cuando el producto, con arreglo a su forma útil, pueda volver a entrar parcialmente como medio de producción en el proceso de que salió, como ocurre por ejemplo con el carbón en la producción

carbonífera, la parte del producto destinada precisamente a la venta no representa capital fijo ni circulante, sino simplemente capital–mercancías.

Por otra parte, puede ocurrir que el producto sea, por su forma útil, absolutamente

inadecuado para formar parte del capital productivo ni como material de trabajo ni como elemento de trabajo, que es lo que ocurre, por ejemplo, con ciertos víveres. No obstante, estos productos serán capital –mercancías para su productor, exponentes de valor tanto del capital fijo como del capital circulante y del uno o del otro según que el capital invertido en su producción deba reponerse total o parcialmente, según que el valor de éstos sea

transferido total o parcialmente a ellos.

En la tercera categoría de A. Smith figura el material en bruto (materias primas,

materias auxiliares y artículos a medio fabricar), de un lado no como una parte ya

incorporada al capital productivo, sino en realidad solamente como categoría especial de valores de uso que forman siempre el producto social, la masa de mercancías, además de los otros elementos materiales. medios de vida, etc., enumerados en las categorías segunda

y cuarta. De otro lado, estos productos se enumeran indudablemente como

incorporados al capital productivo y, por tanto, como elementos del mismo también en manos del

productor. La confusión resalta en el hecho de que se los señale en parte como productos que funcionan en manos de los productores (“en poder de los agricultores, de los

manufactureros, etc.”) y en parte como productos que se hallan en manos de comerciantes (“merceros pañeros, madereros”), donde son simple capital – mercancías y no elementos del capital productivo.

En realidad, A. Smith, al enumerar aquí los elementos del capital circulante olvida

totalmente la distinción entre el capital circulante y el capital fijo, que sólo rige para el capital productivo. Lo que hace es contraponer el capital–mercancias y el capital–dinero, es decir las dos formas del capital encuadradas en el proceso de circulación. al capital productivo, y esto lo hace, además, inconscientemente.

Por último, es sorprendente que A. Smith, al enumerar los elementos del capital

circulante, olvide la fuerza de trabajo. Y la olvida por una doble razón.

Acabamos de ver que, prescindiendo del capital–dinero, el capital circulante no es

más que otro modo de expresar el capital–mercancías. La fuerza de trabajo, mientras

circula en el mercado, no es capital, no constituye ninguna forma del capital–mercancías.

No es capital de ninguna clase; el obrero no es ningún capitalista, aunque aporte al mercado una mercancía, su propia piel. Sólo a partir del momento en que se vende, en que se

incorpora al proceso de producción es decir, a partir del momento en que deja

de circular como mercancía–, se convierte la fuerza de trabajo en parte integrante del capital

productivo del capital variable, considerada como fuente de la plusvalía, de la parte circulante del capital productivo, con respecto a la rotación del valor–capital invertido en ella. Y como A. Smith confunde aquí el capital–mercancias, no puede incluir la fuerza de trabajo bajo su rúbrica del capital circulante. Por eso el capital variable aparece aquí, además, bajo la forma de las mercancías que el obrero compra con su salario bajo la forma de los medios de vida. Es bajo esta forma como se quiere que el valor–capital invertido en salarios figure entre el capital circulante. Pero lo que se incorpora al proceso de producción es la fuerza de trabajo, el obrero mismo, no los medios de vida con que se sustenta el obrero. Es cierto que, como hemos visto más arriba (libro I, cap. XXI [p. 513]), desde un punto de vista social la reproducción del propio obrero por medio de su consumo individual forma también parte del proceso de reproducción del capital social. Pero esto no es aplicable a cada proceso de producción considerado de por sí, que es lo que aquí investigamos:.

Las *acquired and useful abilities* (15) (p . 255) que A. Smith enumera bajo la rúbrica del capital fijo, forman por el contrario parte del capital circulante, siempre y cuando que se trate de *abilities* del obrero asalariado y que éste venda su trabajo juntamente con sus *abilities.*

A. Smith incurre en un gran error al dividir toda la riqueza social en: 1° el fondo de consumo inmediato, 2° el capital fijo y 3° el capital circulante. Según esto, la riqueza debiera dividirse en dos partes: 1° el fondo de consumo. que no forma parte del capital social en funciones, aunque algunas partes de él *puedan* funcionar constantemente como capital, y 2° el capital. Una parte de la riqueza actúa aquí como capital, la otra parte como no capital o como fondo de consumo. Así planteada la cosa, se ve que todo capital se halla ante la ineludible necesidad de ser o fijo o circulante, del mismo modo que todo animal mamífero se halla ante la necesidad, impuesta por la naturaleza, de ser macho o hembra.

Sin embargo, ya hemos visto que la distinción entre las dos categorías de fijo y circulante

sólo es aplicable a los elementos del capital *productivo* y que al lado de éste hay todavía una cantidad considerable de capital –el capital–mercancias y el capital–dinero– que reviste una forma bajo la cual *no puede ser* ni circulante ni fijo.

Como, si se exceptúa la parte de los productos que cada productor capitalista emplea directamente en forma natural, sin venderlos ni comprarlos, como medios de producción, toda la masa de la producción social –dentro del régimen capitalista– circula en el mercado como capital–mercancías, es evidente que del capital–mercancias se separan tanto los elementos fijos y circulantes del capital productivo como todos los elementos que forman el fondo de consumo, lo que en realidad sólo quiere decir una cosa: que, dentro de la producción capitalista, lo mismo los medios de producción que los medios de consumo sólo aparecen como capital–mercancias si tienen también como misión el servir más tarde como medios de consumo o de producción; del mismo modo que la propia fuerza de trabajo

aparece en el mercado como una mercancía, aunque no como capital–mercancía.

De aquí la nueva confusión en que incurre A. Smith, cuando dice:

“Tres de estas cuatro porciones [del *circulating capital,* es decir, del capital en sus dos formas de capital–mercancias y capital–dinero, pertenecientes al proceso de

circulación, dos partes que se convierten ,en cuatro porque A. Smith subdivide

materialmente los elementos que forman el capital–mercancias], los víveres, materiales y artículos acabados se separan anualmente, o en un periodo más o menos largo, del capital circulante, para convertirse en capital fijo o en disponibilidades reservadas al consumo inmediato.

“Todo capital fijo se deriva originariamente del circulante, y en él se sustenta

continuamente. Cualquier máquina o instrumento útil tiene su origen en un capital

circulante, que suministra los materiales de que se elaboran, y el alimento del operario que los fabrica; es necesario además un buen capital de la misma naturaleza para mantenerlos constantemente en buen estado de conservación"(p. 256).

Siempre con excepción de la parte del producto que su productor vuelve a emplear

directamente como medio de producción, en la producción capitalista rige la siguiente norma general: todos los productos aparecen en el mercado como mercancías y circulan, por tanto, para el capitalista, como la forma–mercancía de su capital, como capital–

mercancías, lo mismo si estos productos, por su forma natural, por su valor de uso, deben o pueden funcionar como elementos del capital productivo (del proceso de producción), y por tanto como elementos fijos o circulantes de él, que si sólo pueden actuar como medios de consumo individual, no de consumo productivo. Todos los productos son lanzados al

mercado como mercancías: todos los medios de producción y de consumo, todos los ele-

mentos del consumo productivo o individual tienen, por tanto, que ser sustraídos al

mercado, por compra, como mercancías. Esta perogrullada *(truism)* responde,

naturalmente, a la verdad. Por consiguiente, esto es aplicable tanto a los elementos fijos como a los elementos circulantes del capital productivo; tanto a los medios de trabajo como al material de trabajo en todas sus formas. (Y aquí se olvida, además, que hay elementos del capital productivo que, existiendo por naturaleza, no son tales productos.) Las máquinas se compran en el mercado, exactamente lo mismo que el algodón. Pero de aquí no se

deduce, ni mucho menos –se deduce, no de aquí, sino de la confusión en que A. Smith

incurre del capital de circulación con el capital circulante, es decir, con el

capital fijo –que todo capital fijo provenga originariamente de un capital circulante. Además, con esto, A.

Smith se contradice a sí mismo. El mismo nos dice que las máquinas forman, como

mercancías, la parte n° 4 del capital circulante. El hecho de que provengan de un capital circulante sólo significa, pues, que funcionaban como capital–mercancías antes de

funcionar como máquinas, y que materialmente provienen de sí mismas, del mismo modo

que el algodón, como elemento circulante del capital del fabricante de hilados, proviene del algodón puesto a la venta en el mercado. Y si A. Smith, continuando con su exposición, deriva el capital fijo del circulante por el mero hecho de que para fabricar máquinas sean necesarios el trabajo y las materias primas, le podemos objetar que para fabricar máquinas hacen falta también medios de trabajo, es decir, capital fijo, del mismo modo que hace falta también capital fijo, maquinaria, etc., para producir materias primas, puesto que el capital productivo incluye siempre medios de trabajo, aunque no obligatoriamente material de trabajo. El propio A. Smith dice, a continuación: “La tierra, las minas y las pesquerías requieren para su explotación, capital fijo y circulante [reconoce, por tanto, que para producir materias primas hace falta, no sólo capital circulante, sino también capital fijo] y

[¡nueva tergiversación!] su producto repone, con ganancias, no sólo aquellos capitales, sino *todos los demás de la sociedad*” (p. 257 *)*. Esto es totalmente falso. Su producto suministra las materias primas, las materias auxiliares, etc., para todas las demás ramas industriales.

Pero su valor no reembolsa el valor de todos los demás capitales de la sociedad: reembolsa solamente su propio valor–capital (+ la plusvalía). Aquí, volvemos a encontrarnos en A.

Smith con reminiscencias de los fisiócratas.

Desde un punto de vista social, es cierto que los elementos del capital–mercancías

consisten en productos que sólo pueden servir como medios de trabajo y que acaban

funcionando siempre –si no se producen estérilmente, sí no son invendibles– como medios de trabajo; es decir, a base de la producción capitalista, cuando dejen de ser mercancías, tienen que convertirse tarde o temprano, de elementos potenciales en elementos reales de la parte fija del capital productivo social.

En este punto, nos encontramos con una diferencia que tiene su raíz en la forma

natural del producto.

Una máquina de hilar, por ejemplo, carece de valor de uso si no se la emplea para

hilar, es decir, sí no se la utiliza como elemento de producción, es decir, desde el punto de vista capitalista, como elemento fijo de un capital productivo. Pero la máquina de hilar es un objeto móvil. Puede exportarse del país en que se produce y venderse directa o

indirectamente a otro país a cambio de materias primas, del champagne, etc. En el país que la produce solamente habrá funcionado, entonces, como capital –mercancías, pero no, ni aún después de su venta, como capital fijo.

En cambio, los productos vinculados al suelo y que, por tanto, sólo pueden

emplearse en una determinada localidad, por ejemplo los edificios fabriles, los ferrocarriles, los puentes, los túneles, los muelles, etc., las mejoras de la tierra, etc., no pueden ser exportados físicamente, con su piel y sus huesos. No son objetos movibles. Una de dos: o son inútiles o, una vez vendidos, sólo pueden funcionar como capital fijo en el país en que se producen. Para el productor capitalista que especula con la construcción de fábricas o la mejora de tierras, para luego venderlas, estas cosas son la forma de su capital–

mercancías y por tanto, según A. Smith, la forma del capital circulante. Pero, desde un punto de vista social, estas cosas –si no han de ser inútiles –tendrán que acabar funcionando en el propio país, como capital fijo, en un proceso de producción fijado por la propia localidad en que se encuentran enclavadas; de donde no se sigue, ni mucho menos, que todas las cosas

inmuebles sean de por sí, sin más requisitos, capital fijo, pues pueden también, como ocurre

con las casas–vivienda, etc., pertenecer al fondo de consumo y, por tanto, no formar parte para nada del capital social, aun siendo un elemento de la riqueza social, de que el capital no es más que una parte. El productor de estas cosas, para decirlo en los términos de A.

Smith, obtiene una ganancia con su venta. Se trata, por tanto, de capital circulante. Pero el que las emplea de un modo útil, su comprador definitivo, sólo puede utilizarlas

empleándolas en el proceso de producción. Se trata, por tanto, de capital fijo.

Los títulos de propiedad sobre un ferrocarril, por ejemplo, pueden cambiar

diariamente de mano y la venta de estos títulos puede suministrar a sus poseedores una ganancia, incluso en el extranjero –lo cual quiere decir que los títulos de propiedad son: susceptibles de exportación, aunque no lo sean los mismos ferrocarriles–. No obstante, estas cosas tienen que funcionar como elementos fijos del capital productivo o quedarse inutilizadas en el mismo país a que se hallan vinculadas. Del mismo modo, el fabricante A puede obtener una ganancia por la venta de su fábrica al fabricante B, lo cual no impide que la fábrica siga funcionando como capital fijo.

Por tanto, aunque los medios de trabajo vinculados al suelo de una localidad e

inseparables de él, sin perjuicio de que puedan funcionar para su poseedor como capital–

mercancías y no ser elementos de *su* capital fijo (el cual, para él, se halla

formado por los medios de trabajo que necesita para la construcción de edificios, ferrocarriles, etc.), hayan de funcionar, previsiblemente, como capital fijo dentro del mismo país, esto no quiere decir, ni mucho menos, a la inversa, que el capital fijo se halle formado necesariamente por cosas inmuebles. Un barco o una locomotora, por ejemplo, tienen como función el

desplazarse y, sin embargo, son, no para su productor, pero sí para quien los emplea, capital fijo. Por otra parte, cosas que se hallan realmente adheridas al proceso de producción, que viven y mueren en él y que, una vez incorporadas a él, ya nunca lo abandonan, constituyen elementos circulantes del capital productivo. Por ejemplo, el carbón empleado para mover las máquinas en el proceso de producción, el gas que se usa para el alumbrado de la fábrica, etc. Son elementos circulantes, no porque físicamente abandonen el proceso de producción con el producto y circulen como mercancías, sino porque su valor se incorpora

íntegramente al valor de la mercancía que contribuyen a producir y, por tanto, tienen que reponerse íntegramente también mediante la venta de esta mercancía.

En el pasaje últimamente citado de A. Smith debemos destacar la siguiente frase:

“Un capital circulante que suministra... el alimento del operario que los fabrica [las máquinas, etc.].”

Los fisiócratas hacen figurar, acertadamente, la parte del capital invertida en salarios entre los *avances annuelles*, por oposición a los *avances primitives*. Por otra parte, no incluyen como parte integrante del capital productivo empleado por el arrendatario de la tierra la fuerza de trabajo misma, sino los medios de vida suministrados a los obreros agrícolas (*the maintenance of the workrnen,* como dice A. Smith). Esto se halla directamente relacionado con su doctrina específica. La parte de valor que el trabajo añade al producto (exactamente lo mismo que la parte de valor que añaden al producto las

materias primas, los instrumentos de trabajo, etc., en una palabra, los elementos materiales del capital constante) es según los fisiócratas, en efecto, igual al valor de los medios de vida abonados a los obreros y que

necesariamente tienen que consumir para sustentar su función como fuerza de trabajo. Su misma doctrina les veda descubrir la distinción entre el capital constante y el variable. Y si es el trabajo el que produce la plusvalía (además de reproducir su propio precio), la producirá lo mismo en la industria que en la agricultura.

Pero como, según el sistema fisiocrático, sólo la produce en una rama de producción, en la agricultura, se llega a la conclusión de que la plusvalía no nace del trabajo precisamente, sino de la acción (de la colaboración) especial de la naturaleza en esta rama determinada, en la agricultura. Por eso precisamente es por lo que los fisiócratas califican el trabajo agrícola de trabajo productivo, a diferencia de todos los demás trabajos.

A. Smith considera los medios de vida de los obreros como capital circulante por

oposición al capital fijo:

1° Porque confunde al capital circulante por oposición al capital fijo con las formas del capital encuadradas en la órbita de la circulación, con el capital de circulación; confusión que han tomado de él, sin el menor discernimiento critico, los economistas posteriores. Confunde, por tanto, el capital–mercancías con la parte circulante del capital productivo y, partiendo de aquí, se comprende de suyo que allí donde el producto social reviste la forma de mercancía, los medios de vida tanto de los obreros como de los que no lo son, tanto los materiales como los mismos medios de trabajo, tienen que ser

suministrados necesariamente por el capital–mercancías.

2° Pero en A. Smith nos encontramos también con la idea fisiocrática, a pesar de

hallarse en contradicción con la parte esotérica –con la parte realmente científica– de su propia argumentación.

El capital desembolsado se trueca siempre en capital productivo, es decir, asume la

forma de elementos de producción que son, a su vez, producto de un trabajo anterior

(incluyendo entre ellos la fuerza de trabajo). Sólo bajo esta forma puede funcionar dentro del proceso de producción. Si la fuerza de trabajo, en que se trueca la parte variable del capital, se sustituye por los medios de vida del obrero, es evidente que estos medios de vida, como tales, no se diferencian, en lo tocante a la creación de valor, de los otros elementos del capital productivo, de las materias primas y de los medios de vida del ganado de labor, a los que A. Smith, siguiendo el precedente de los fisiócratas, los equipara, por tanto, en uno de los pasajes anteriormente citados (pp. 169 *s*.). Los medios de vida no pueden, por si mismos, valorizar su valor ni añadirle plusvalía. Su valor, al igual que el de los demás elementos del capital productivo, se limita a reaparecer en el valor del producto; no puede hacer otra cosa. No podrían añadirle más valor del que ellos mismos tienen. Sólo se distinguen del capital fijo, formado por medios de trabajo, como las materias primas, los artículos a medio fabricar, etc., por el hecho de que (al menos, para el capitalista que los paga), aquéllos son íntegramente absorbidos por el producto que contribuyen a formar, por cuya razón su valor debe ser repuesto totalmente, mientras que el capital fijo sólo se incorpora a él gradualmente, fragmentariamente. Por tanto, la parte del capital productivo invertida en fuerza de trabajo (o bien en los medios de vida del obrero) sólo se distingue ahora materialmente, no en lo tocante al proceso de trabajo y de valorización, de los demás elementos materiales del capital productivo. Sólo se distingue por coincidir con una parte de los factores objetivos creadores del producto (*materials*, dice A. Smith en términos generales) en la categoría del capital circulante, por oposición a otra parte de estos factores objetivos, que entra en la categoría del capital fijo.

El hecho de que la parte del capital invertida en salarios forme parte de los

elementos circulantes del capital productivo, comparta la cualidad de capital circulante, por oposición a la parte fija del capital productivo, con una parte de los factores materiales creadores del producto, las materias primas, etc., no tiene absolutamente nada que ver con la función que esta parte variable desempeña en el proceso de valorización, por oposición a

la parte constante. Sólo guarda relación con el hecho de que esta parte del

valor–capital desembolsado tiene que reponerse, renovarse, y por tanto reproducirse, a base del valor del producto, por medio de la circulación. La operación de comprar y volver a comprar la fuerza de trabajo forma parte del proceso de circulación. Pero es dentro del proceso de producción donde el valor invertido en fuerza de trabajo se convierte (no para el obrero, sino para el capitalista) de una magnitud determinada, constante, en una magnitud variable, mediante lo cual el valor desembolsado se convierte también en valor–capital, en capital, en valor que se valoriza. Pero, al presentar como parte circulante del capital productivo, como hace A. Smith, no el valor invertido en fuerza de trabajo, sino el invertido en los medios de vida del obrero, se cierra el paso a la comprensión de la diferencia que medía entre el capital variable y el constante y, por tanto, del proceso de la producción capitalista en general. El concepto de esta parte del capital como capital variable, por oposición al capital constante, o sea, el invertido en los factores materiales de creación del producto, queda enterrado bajo el concepto de que la parte del capital invertida en fuerza de trabajo pertenece con respecto a la rotación a la parte circulante del capital productivo. Y el sepultamiento se completa, al sustituir la fuerza de trabajo por los medios de vida del obrero, como elemento del capital productivo. El que el valor de la fuerza de trabajo se desembolse en dinero o directamente en medios de vida, es indiferente. Aunque,

naturalmente, esto último sólo puede representar, dentro de la producción capitalista, una excepción .2

A. Smith, al considerar el concepto del capital circulante corno lo decisivo con

respecto al valor–capital invertido en fuerza de trabajo –es decir, el concepto fisiocrático, sin la premisa de que parten los fisiócratas–, consigue cerrar el horizonte a sus sucesores y les impide llegar a comprender lo que significa, como capital variable, la parte del capital invertida en fuerza de trabajo. No fueron los razonamientos profundos y exactos que él mismo desarrolla en otra parte de su obra los que triunfaron, sino este otro punto de vista.

Algunos economistas posteriores van incluso más allá que él: no sólo convierten en criterio decisivo el concepto de la parte de capital invertida en fuerza de trabajo como capital circulante –por oposición al capital fijo–, sino

que, dando un paso más, erigen en

característica esencial del capital circulante su inversión en medios de vida para los obreros. Con esto se engarza, de un modo muy natural, la teoría del fondo de trabajo.

formado por los medios de vida necesarios, como una magnitud dada, que de una parte

traza los límites físicos de la participación de los obreros en el producto social y que de otra parte debe invertirse Integramente en la compra de fuerza de trabajo.

Pies de pagina Capitulo X

1 Véase en Quesnay el *Analyse du Tableau Economique* (*Physiocrates*, ed. Daire, parte I París, 1846), donde leemos, por ejemplo: “Los adelantos anuales consisten en los gastos hechos cada año para los trabajos de cultivo de la tierra; estos adelantos deben distinguirse de los desembolsos originarios, que representan el capital fundacional para la organización de la agricultura” (p. 59). “Entre los fisiócratas posteriores, los avances aparecen ya repetidas veces designados como *capital*: “Capital ou avances”. Dupont de Nemours, Maximes d’. Docteur Quesnay, etc. (Daire, *Phisiocrates*, parte I p. 391): véase, además, Le Trosne: “Como consecuencia de la vida más larga o más corta de los productos del trabajo, una nación posee una reserva considerable de riquezas independientes de su reproducción anual, reserva que representa un *capital* acumulado de larga mano y que, pagado originariamente con productos, se conserva y aumenta

constantemente” (Daire, parte II, p. 928). Turgot emplea la palabra *capital* de un modo ya más regular en vez de *avances*, e identifica más aún los *auances* de los *manufacturiers* con los de los arrendatarios (Turgot, *Reflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses*, 1766).

2 Hasta qué punto A. Smith se cierra a sí mismo el camino para poder comprender el papel que la fuerza de trabajo desempeña en el proceso de valorización lo demuestra la siguiente afirmación, en la que el trabajo de los obreros se coloca, al modo de los fisiócratas, en el mismo plano que el

trabajo del ganado de labor: “No sólo son trabajadores productivos sus jornaleros [los del agricultor], sino que también es productivo el ganado de labor” (libro II, cap. v. p. 328).

CAPITULO XI

TEORIAS SOBRE EL CAPITAL FIJO Y EL CAPITAL CIRCULANTE.

RICARDO

Ricardo sólo menciona la distinción entre el capital fijo y el capital circulante para exponer las excepciones a la norma del valor, o sean los casos en que la cuota del salario repercute sobre los precios. Sobre esto volveremos en el libro III.

Pero la falta originaria de claridad se revela desde el primer momento en esta

indiferente equiparación: “Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden combinarse.”1

¿Cuáles son estas dos clases de capital? He aquí la respuesta de Ricardo: “También

pueden combinarse de varias maneras las proporciones en que el capital sostiene al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinaria y edificios.”2 Por tanto, capital fijo =

medios de trabajo; capital circulante = capital invertido en trabajo. Eso de capital que debe sustentar el trabajo es ya frase insulsa, tomada de Adam Smith. De una parte, se involucra el capital circulante con el capital variable, es decir, con la parte del capital productivo invertida en trabajo. Y de otra parte, como la distinción no se deriva del proceso de valorización –capital constante y variable–, sino del proceso de circulación. (la vieja confusión smithiana), se llega a un resultado doblemente falso.

En primer lugar, se equiparan las diferencias en cuanto al grado de duración del

capital fijo y las diferencias en cuanto a la composición del capital en sus partes constante y variable. Sin embargo, la segunda diferencia determina la diferencia en cuanto a la

producción de plusvalía; la primera, en cambio, siempre y cuando que nos

fijemos en el proceso de valorización, se refiere solamente al modo cómo un valor dado es transferido al producto por el proceso de producción; si lo que se tiene en cuenta es el proceso de circulación, sólo se refiere al período de renovación del capital invertido o, dicho en otros términos, al tiempo para el cual se desembolsa. Estas diferencias desaparecen,

naturalmente, cuando, en vez de penetrar en la mecánica interna de la producción

capitalista, se coloca uno en el punto de vista de los fenómenos externos. En la distribución de la plusvalía social entre los capitales invertidos en diversas ramas de explotación, las diferencias que se advierten en cuanto a los diversos plazos durante los cuales se

desembolsa el capital (y, consiguientemente, por ejemplo, el diverso tipo de vida del capital fijo) y la distinta composición orgánica del capital (y también, por tanto la diversa circulación del capital constante y del variable), influyen por igual en la nivelación de la cuota general de ganancia y en la transformación de los valores en precios de producción.

En segundo lugar, desde el punto de vista del proceso de circulación aparecen de un

lado los medios de trabajo, capital fijo, y de otro lado el material de trabajo y los salarios, capital circulante. En cambio, desde el punto de vista del proceso de trabajo y de

valorización, de un lado aparecen los medios de producción (medios y material de trabajo), capital constante, y de otro lado la fuerza de trabajo, capital variable. Respecto a la composición orgánica (libro I, cap. XXIII, 2, p. 567), es de todo punto indiferente el que la misma cantidad de valor invertido en capital constante se halle formada por muchos medios de trabajo y poco material de trabajo o, al contrario, por mucho material y pocos medios de

trabajo, pues desde este punto de vista todo depende de la proporción existente entre el capital invertido en medios de producción y el invertido en fuerza de trabajo. Por el contrario, desde el punto de vista del proceso de circulación, de la distinción entre el capital fijo y el capital circulante, es

igualmente indiferente la proporción en que una determinada cantidad de valor invertido en capital circulante se distribuya en material de trabajo y salarios. Desde un punto de vista, el material de trabajo entra en la misma categoría que los medios de trabajo, en contraposición al valor–capital invertido en fuerza de trabajo. Desde otro punto de vista, la parte del capital invertida en fuerza de trabajo se incluye en la misma categoría que la invertida en material de trabajo, por oposición a la parte de capital que se invierte en medios de trabajo.

Por eso Ricardo no menciona para nada la parte de valor del capital invertida en

material de trabajo (materias primas y materias auxiliares). Esta parte desaparece

completamente aquí. La razón de ello es que no cuadra en el capital fijo, porque en el régimen de circulación ricardiano coincide por entero con la parte de capital invertida en fuerza de trabajo. Y, por otra parte, no puede situarse tampoco en el mismo plano que el capital circulante, pues con ello se destruiría por sí misma la equiparación de la distinción entre el capital fijo y el circulante con la contraposición entre el capital constante y el variable, identificación que Ricardo toma de A. Smith y acepta tácitamente. Ricardo tiene demasiado instinto lógico para no darse cuenta de esto; por eso omite en absoluto esta parte del capital.

Hay que observar aquí que el capitalista, según el lenguaje de la economía política, adelanta el capital invertido en salarios en distintos plazos, según que pague estos salarios, por ejemplo, por semanas, por meses o por trimestres. En realidad, las cosas ocurren a la inversa. Es el obrero quien adelanta al capitalista su trabajo por una semana, un mes o un trimestre, según los plazos en que se le abonen sus salarios. Si el capitalista *comprase* la fuerza de trabajo en vez de pagarla, es decir, sí abonase el salario al obrero, diaria, semanal, mensual o trimestralmente, por adelantado, podría hablarse de un adelanto del salario para el plazo correspondiente. Pero como, en realidad, le paga cuando ya el trabajo *ha durado* un día, una semana o un mes, en vez de comprarlo y pagarlo por el plazo que *debe durar*, tenemos que todo esto no es más que un *quid pro quo* capitalista, con el que el adelanto que el obrero hace al capitalista en trabajo se trueca en un adelanto que el capitalista

hace en dinero al trabajador. Y los términos del problema no se alteran en lo más mínimo por el hecho de que el capitalista sólo recobre de la circulación o sólo realice el producto mismo o su valor –según el tiempo más o menos largo que se emplee en elaborarlo y también según la cantidad de tiempo necesaria para su circulación– en plazos de mayor o menor duración (en unión con la plusvalía incorporada a él). Al vendedor le tiene completamente sin cuidado lo que el comprador de una mercancía se proponga hacer con ella. El capitalista no obtiene más barata una máquina por el hecho de que tenga que desembolsar su importe

íntegro de una vez, y en cambio este mismo valor sólo refluye a sus manos de la circulación de un modo gradual y fragmentario, ni paga más caro el algodón porque su valor entre íntegramente en el valor del producto elaborado con él, siendo por tanto repuesto en su totalidad y de una vez mediante la venta del producto.

Volvamos a Ricardo.

1) Lo que caracteriza al capital variable es que una determinada parte, una parte dada (y por tanto, como tal, constante) del capital, una suma de valor dada (que se supone igual al valor de la fuerza de trabajo, aunque para estos efectos es indiferente que el salario

sea igual, superior o inferior al valor de la fuerza de trabajo), se cambia por una fuerza que se valoriza, que crea valor, la fuerza de trabajo, la cual no sólo reproduce el valor pagado a cambio de ella por el capitalista, sino que produce además una plusvalía, un valor que no existía con anterioridad y que no ha sido pagado con ningún equivalente. Esta cualidad característica de la parte del capital invertida en salarios, que la distingue *toto coelo* (16)

como capital variable, del capital constante, desaparece tan pronto como la parte del capital invertida en salarios sólo se enfoca desde el punto de vista del proceso de circulación y se representa como capital circulante, por oposición al capital fijo, invertido en medios de trabajo. Así lo revela ya el hecho de que se lo englobe, desde ese punto de vista, en una categoría –la del capital circulante– con la parte del capital constante invertida en materia de trabajo, frente a otra parte del capital constante, la destinada a medios de trabajo. Se prescinde totalmente de la plusvalía, es decir, precisamente del

factor que convierte la suma de valor invertida en capital. Y asimismo se prescinde del hecho de que la parte de valor que el capital invertido en salarios añade al producto se produce de nuevo (y, por tanto, se reproduce también realmente), mientras que la parte de valor añadida al producto por las materias primas no se produce de nuevo, no se reproduce realmente, sino que se conserva simplemente en el valor del producto, limitándose por tanto a reaparecer como parte

integrante del valor de aquél. La diferencia, tal como se presenta ahora desde el punto de vista de la distinción entre capital circulante y capital fijo, estriba simplemente en que el valor de los medios de trabajo empleados para producir una mercancía sólo se incorpora parcialmente al valor de ésta, razón por la cual sólo se repone también parcialmente mediante la venta de la mercancía, es decir, sólo se repone de un modo gradual y

fragmentario. Por su parte, el valor de los medios de trabajo empleados en la producción de una mercancía sólo se incorpora parcialmente, mientras que el de las materias primas, etc.

se incorpora íntegramente a la mercancía y, por tanto, se repone totalmente mediante la venta de ésta. En este sentido, una parte del capital funciona con respecto al proceso de circulación como capital fijo y la otra como capital circulante. En ambos casos se trata de la transferencia al producto de valores dados, desembolsados, y de su recuperación mediante la venta de aquél. La diferencia sólo consiste ahora en saber sí la transferencia de valor, y, por tanto, la reposición del valor, se realiza gradual y fragmentariamente o en bloque, de una vez. Con ello se esfuma la diferencia verdaderamente decisiva entre el capital variable y el constante, y con ella todo el secreto de la formación de la plusvalía y de la producción capitalista, los factores que convierten en capital ciertos valores y las cosas que los representan. Las diversas partes del capital sólo se distinguen ahora por el modo de circulación (y la circulación de las mercancías sólo se relaciona, naturalmente, con valores dados y preexistentes); y, en punto al modo de circulación, existe identidad entre el capital invertido en salarios y el invertido en materias primas, materias auxiliares y artículos a medio fabricar, a diferencia del empleado en medios de trabajo.

Se comprende, pues, por qué la economía política burguesa ha venido

aferrándose

instintivamente a la confusión de A. Smith entre las categorías de “capital constante y variable” y las de “capital fijo y circulante” y repitiéndola de pe a pa durante todo un siglo, de generación en generación, sin el menor atisbo crítico. Estos economistas ya no

distinguen la parte de capital invertida en salarios de la invertida en materias primas y sólo establecen una diferencia formal –según que circule fragmentaria o íntegramente por medio del producto– entre ella y el capital constante. Con ello se entierra entre escombros, de un manotazo, la base de que hay que partir para comprender el movimiento real de la

producción capitalista. Se presentan las cosas como si sólo se tratase de la reaparición de valores previamente desembolsados.

En Ricardo, la acogida exenta de crítica que presta a la confusión smithiana, no sólo resulta más desconcertante que en los apologistas posteriores a él, en quienes la confusión conceptual es más bien lo que no desconcierta, sino más desconcertante incluso que en A.

Smith, ya que Ricardo, por oposición a éste, desarrolla de un modo consecuente y sagaz los conceptos del valor y de la plusvalía defendiendo en realidad al A. Smith esotérico contra el exotérico.

En los fisiócratas no encontramos ni rastro de esta confusión. La distinción entre los *avances annuelles* y los *avances primitives* sólo se refiere a los diferentes periodos de reproducción de las distintas partes del capital, especialmente del capital agrícola; en cambio sus ideas sobre la producción de la plusvalía forman una parte de su teoría

independiente de estas distinciones, y además aquella precisamente que ellos destacan como la esencia de su teoría. No explican la formación de la plusvalía a base del capital como tal, sino que la reivindican para una determinada esfera de producción del capital: la agricultura.

2) Lo esencial en el concepto del capital. variable –y, por tanto para la

transformación de una suma cualquiera de valor en capital– es el hecho de que el capitalista cambie una determinada suma de valor, una suma de valor dada (y, en este sentido,

constante) por fuerza creadora de valor; una magnitud de valor por producción de valor, por una fuerza que se valoriza a sí misma. El que el capitalista pague al obrero en dinero o en medios de subsistencia no altera en lo más mínimo este concepto esencial. Lo único que altera es la modalidad de existencia del valor previamente desembolsado por él, que en un caso existe bajo la forma de dinero con que el obrero compra por su cuenta en el mercado los medios de subsistencia y en otro caso bajo la forma de medios de subsistencia

directamente consumidos por él. La producción capitalista desarrollada presupone en

realidad el que el obrero sea pagado en dinero, puesto que tiene como premisa general el proceso de producción a través del proceso de circulación, es decir, la economía monetaria.

Pero la creación de plusvalía –y, por tanto, la capitalización de la suma de valor

desembolsada– no responde ni a la forma del dinero ni a la forma natural del salario o del capital, invertido en la compra de fuerza creadora del valor, del trueque de una magnitud constante por otra variable.

El mayor o menor grado de fijeza de los medios de trabajo depende de su grado de

duración, es decir, de una cualidad física. Según su grado de duración y en igualdad de circunstancias se desgastarán más rápida o más lentamente, es decir, funcionarán durante más o menos tiempo como capital fijo. Pero lo que les permite funcionar como capital fijo no es solamente, ni mucho menos, esta cualidad física que representa su grado de duración.

Las materias primas con que trabajan las fábricas metalúrgicas tienen el mismo grado de duración que las máquinas con que se fabrica el metal y un

grado más alto que el de ciertas partes de estas máquinas, hechas de cuero, de madera, etc. No obstante, el metal que sirve aquí de materia prima constituye una parte del capital circulante, y el medio de trabajo, construido tal vez del mismo metal, una parte del capital fijo. No es, por tanto, la naturaleza física material, su mayor o menor grado de caducidad, lo que hace que el mismo metal figure unas veces en la categoría del capital fijo y otras veces en la del capital circulante.

Esta diferencia responde más bien a la función que desempeña en el proceso de producción, en unos casos como objeto del trabajo y en otros casos como medio de trabajo.

La función del medio de trabajo en el proceso de producción requiere por término medio que sirva constantemente, una y otra vez, durante un período más o menos largo, en repetidos procesos de trabajo. Esta función exige, pues, que su materia tenga un grado mayor o menor de duración. Sin embargo, no es el grado de duración de la materia de que está formado la que lo convierte de por si en capital fijo. La misma materia puede ser capital circulante si interviene como materia prima, y en los economistas que confunden la distinción entre el capital–mercancías y el capital productivo con la distinción entre el capital circulante y el capital fijo vemos cómo la misma materia, la misma máquina, es capital circulante en cuanto producto y capital fijo en cuanto medio de trabajo.

Pero, aunque no sea la calidad duradera de la materia de que están hechos los

medios de trabajo lo que los convierte en capital fijo, su función como medios de trabajo exige que estén hechos de un material relativamente duradero. El grado de duración de su materia es, por tanto, condición previa para que puedan desempeñar la función de medios de trabajo y también, por tanto, la base material del régimen de circulación que los convierte en capital fijo. En igualdad de circunstancias, la mayor o menor caducidad de su materia le imprime en menor o mayor grado el sello de la fijeza y se halla, por tanto, esencialmente enlazada a su cualidad de capital fijo.

Cuando la parte de capital invertida en fuerza de trabajo se considera

exclusivamente desde el punto de vista del capital circulante, es decir, por

oposición al capital fijo, cuando, por consiguiente, se involucran la distinción entre capital constante y variable con la que separa al capital fijo del circulante, es natural, sí se tiene en cuenta que la realidad material de los medios de trabajo constituye la base esencial de su cualidad de capital fijo, derivar, por oposición a ella, de la realidad material del capital invertido en fuerza de trabajo su cualidad de capital circulante y luego, determinar, a su vez, el capital circulante partiendo de la realidad material del capital variable.

La materia real del capital invertido en salarios es el trabajo mismo; la fuerza de

trabajo puesta en acción, creadora de valor, el trabajo vivo, que el capitalista cambia por trabajo materializado e incorpora a su capital y sin el cual el valor que tiene en sus manos no se convertiría en un valor que se valoriza. Pero esta capacidad de propia valorización no la vende el capitalista. Forma siempre parte integrante de su capital productivo, como sus medios de trabajo, y nunca de su capital–mercancías, como el producto terminado que

vende, por ejemplo. Dentro del proceso de producción, como partes integrantes del capital productivo, los medios de trabajo no se contraponen a la fuerza de trabajo como capital fijo, del mismo modo que el material de trabajo y las materias auxiliares no se engloban con ella como capital circulante; la fuerza de trabajo se contrapone a ambos como factor personal, puesto que ambos son factores materiales: esto, desde el punto de vista del proceso de trabajo. Y ellos, por su parte, se contraponen a la fuerza de trabajo, al capital variable, como capital constante: esto, desde el punto de vista del proceso de valorización.

Si se quiere poner de relieve una diferencia de orden material referida al proceso de circulación, ésta no puede ser más que la siguiente: de la naturaleza del valor, que no es sino trabajo materializado, y de la naturaleza de la fuerza de trabajo puesta en acción, que no es sino trabajo que se materializa, se desprende que la fuerza de trabajo, mientras se halla en funciones, crea constantemente valor y plusvalía y que lo que por otra parte de ella representa movimiento, creación de valor, representa por parte de su producto forma en reposo, un valor ya creado. Después de haber actuado la fuerza de trabajo, el capital ya no se halla formado por fuerza de trabajo, de una parte, y de la otra medios de producción. El

valor–capital que se invirtió en fuerza de trabajo es ahora el valor (+ la plusvalía) añadido al producto. Para que el proceso pueda repetirse, hay que vender el producto e invertir constantemente de nuevo el dinero así obtenido en comprar fuerza de trabajo e incorporarla al capital productivo. Y esto es lo que da a la parte del capital invertida en fuerza de trabajo, lo mismo que a la empleada en material de trabajo, etc., el carácter de capital circulante, por oposición al capital que permanece fijado en los medios de trabajo.

En cambio, sí se toma como característica esencial de la parte del capital invertido en fuerza de trabajo la característica secundaria del capital circulante, que aquélla comparte con una parte del capital constante (las materias primas y auxiliares) –a saber, la de que el valor invertido en ella se transfiere integro al producto en cuya producción se consume y no de un modo gradual y fragmentario, como ocurre en el capital fijo, razón por la cual tiene que reponerse también en su totalidad mediante la venta del producto–, resultará que tampoco la parte del capital que se invierte en salarios podrá hallarse formada por fuerza de trabajo puesta en acción, sino por los elementos materiales que el obrero compra con su salario, es decir, por la parte del capital social en mercancías que se destina al consumo del obrero: los medios de subsistencia. Así enfocado el problema el capital fijo se hallará formado por los medios de trabajo, que se consumen más lentamente y que, por tanto,

deben reponerse con mayor lentitud, y el capital invertido en fuerza de trabajo por los medios de vida, los cuales tienen que reponerse con mayor rapidez.

Sin embargo, la divisoria entre la mayor o menor capacidad de duración es muy

confusa.

“Los alimentos y la ropa consumidos por el trabajador, los edificios en donde

trabaja, los implementos con los cuales se ayuda en su trabajo son, todos, de índole perecedera. Sin embargo, existe una gran diferencia respecto al período de duración de esos distintos capitales: una máquina de vapor durará más que un barco, un barco más que la ropa del trabajador, y la ropa del

trabajador más que los alimentos que consume.”3

En esta enumeración, Ricardo se olvida de la casa en que vive el obrero, de sus

muebles, de sus herramientas de consumo, como son el cuchillo, el tenedor, el vaso, etc., que tienen todos el mismo carácter de permanencia que las herramientas de trabajo. Por donde las mismas cosas, las mismas clases de objetos aparecen en un caso como medios de consumo y en otro caso como medios de trabajo

La diferencia, tal como Ricardo la formula, es la siguiente:

“El capital se clasifica como circulante o como fijo, según que sea rápidamente

perecedero y deba reponerse con frecuencia, o se consuma lentamente”.4

Clasificación al pie de la cual dice, en una nota: “Una división no esencial, y cuya línea divisoria no puede trazarse de manera precisa.”5

De este modo, volvemos a arribar felizmente a los fisiócratas. para quienes la

distinción entre *avances annuelles y avances primitives* era una distinción que afectaba al tiempo referente al consumo y, por tanto, al distinto plazo de reproducción del capital empleado. Lo que ellos expresaban como un fenómeno importante para la reproducción

social y, además, exponían en su *Tableau Economique* en relación con el proceso de circulación, se convierte aquí en una distinción subjetiva y que el propio Ricardo califica de superflua.

Desde el momento en que la parte de capital invertida en trabajo sólo se distingue

de la invertida en medios de trabajo por su período de reproducción y, consiguientemente, por su plazo de circulación; desde el momento en que una de esas partes se halla formada

por medios de subsistencia, al igual que la otra lo está por medios de trabajo, sin que exista entre unos y otros más característica distintiva que el grado más o menos rápido de

caducidad, como entre los primeros existen, a su vez, grados de caducidad muy distintos, desaparecerá, naturalmente, toda *differentia specifica* entre el capital invertido en fuerza de trabajo y el que se invierte en medios de producción.

Esto se halla en abierta contradicción con la teoría ricardiana del valor y también

con su teoría de la ganancia, que es, en realidad, la teoría de la plusvalía. Ricardo sólo se fija en la distinción entre el capital fijo y el capital circulante en la medida en que las distintas proporciones de ambos en ramas industriales distintas, siendo los capitales iguales, influyen en la ley del valor, y concretamente, en la medida en que la elevación o el descenso de los salarios por efecto de estas circunstancias afecta a los precios. Sin embargo, aún dentro de los límites de esta reducida investigación, la confusión del capital fijo y circulante con el capital constante y variable le lleva a cometer los más grandes errores y lo induce a partir, en realidad, de una base completamente falsa de investigación.

1° Al englobar la parte del valor del capital invertida en fuerza de trabajo en la categoría del capital circulante, se desarrolla de un modo falso, a su vez, el concepto de este capital, y especialmente las circunstancias que hacen que la parte de capital, invertida en trabajo se incluya en esta categoría. 2° Se confunde la razón según la cual la parte de capital invertida en trabajo es capital variable con aquella según la cual es capital circulante, por oposición al capital fijo.

Es evidente de por si que el concepto de la parte de capital invertida en fuerza de

trabajo como capital circulante constituye un concepto secundario, puesto que su

differentia specifica se borra en el proceso de producción. Por una parte, en

este concepto se equiparan los capitales invertidos en trabajo y los que se invierten en materias primas, etc.; una categoría que identifica una parte del capital constante con el capital variable nada tiene que ver con la *differentia specifica* del capital variable por oposición al constante. Por otra parte, aunque se contraponen entre si las partes del capital invertidas en trabajo y en medios de vida, la contraposición no se basa, ni mucho menos, en el hecho de que se

incorporan de muy distinto modo a la producción del valor, sino en el de que ambos

transfieren su valor dado al producto, aunque en plazos distintos.

Se trata, en todos estos casos, de saber cómo un valor dado, invertido en el proceso de producción de la mercancía, sea en forma de salarios, de precio de las materias primas o de precio de los medios de trabajo, se transfiere al producto y, por tanto, cómo circula a través del producto, retornando mediante la venta de éste a su punto de partida o

reponiéndose. Toda la diferencia estriba aquí en el " *cómo*", en el modo específico de operarse aquella transferencia, y también, por tanto, en el modo específico de circulación de este valor.

El hecho de que el precio de la fuerza de trabajo previamente señalado por contrato

en cada caso se haga efectivo en dinero o se pague en medios de subsistencia no altera en lo más mínimo su carácter, en cuanto a un precio determinado, dado. Sin embargo cuando el salario se abona en dinero resalta con toda evidencia que no es el dinero mismo el que se incorpora al proceso de producción, al modo como se incorpora a él, no el valor, sino también la materia de los medios de producción. En cambio, sí los medios de subsistencia que el obrero compra con su trabajo se engloban en una misma categoría, como forma

material del capital circulante, con las materias primas, etc. y se contraponen a los medios de trabajo, este da a la cosa una apariencia distinta. Si el valor de estas cosas, de los medios

de producción, se transfiere al producto en el proceso de trabajo, el valor de aquellas otras cosas, de los medios de subsistencia, reaparece en la fuerza de trabajo que las consume y se transfiere también al producto mediante la acción que la fuerza de trabajo despliega. En ambos casos se trata por igual y simplemente de la reaparición en el producto de los valores desembolsados durante la producción. (Los fisiócratas tomaban esto en serio; por ello negaban que el trabajo industrial crease plusvalía.) Así se dice en el ya citado pasaje de Wayland: "No interesa saber en qué forma reaparece el capital... Del mismo modo se

transforman las diversas clases de alimento, vestido y techo necesarios para la existencia y comodidad del hombre. Se reúnen y acumulan de tiempo en tiempo, y su valor reaparece..."

(*Elements of Political Economy,* pp. 31 y 32 *). Los* valores–capitales desembolsados en la producción en forma de medios de producción y de medios de subsistencia reaparecen

según esto, por igual, en el valor del producto. Con ello se consuma felizmente la operación de convertir el proceso de producción capitalista en un misterio completo y se ocultan totalmente a la vista los orígenes de la plusvalía contenida en el producto.

Al mismo tiempo, se remata también así el fetichismo característico de la economía

burguesa, que convierte el carácter social. económico, que se imprime a las cosas en el proceso social de producción, en un carácter natural, inherente a la misma naturaleza material de estas cosas. Los medios de trabajo, por ejemplo, son capital fijo: concepción escolástica que induce a contradicciones y a confusión. Del mismo modo que al tratar del proceso de trabajo (libro I, cap. v, pp. (139–147) se puso de manifiesto que el

funcionamiento de los objetos como medios de trabajo, material o producto dependía por entero del papel que desempeñasen en cada caso en un determinado proceso de trabajo, de su función, los medios de trabajo sólo constituyen capital fijo allí donde el proceso de producción sea un proceso de producción capitalista, donde, por tanto, los medios de producción tengan

carácter de capital, el concepto económico, el carácter social propios del capital. Esto, en primer lugar. En segundo lugar, sólo serán capital fijo allí donde transfieran su valor al producto de un modo especial. En otro caso, seguirán siendo medios de trabajo sin ser capital fijo. Lo mismo las materias auxiliares, el abono, por ejemplo: si se transfieren al valor del mismo modo especial que la mayor parte de los medios de trabajo, a pesar de no ser medios de trabajo tendrán la condición de capital fijo. No se trata de las definiciones bajo las que puedan ser englobadas las cosas. Se trata de determinadas

funciones, expresadas en determinadas categorías.

Si se admite que a los medios de subsistencia les corresponde de por sí la cualidad

de ser, bajo cualesquiera circunstancias, capital invertido en salarios, habrá que admitir también que es característica de este capital "circulante" la de "sostener al trabajo", *to support labour* (Ricardo, *Principles*, etc., p. 25). Esto quiere decir que si los medios de subsistencia no fuesen capital, no sustentarían a la fuerza de trabajo, cuando en realidad es precisamente su carácter de capital lo que les permite sustentar al *capital* con trabajo ajeno Sí se admite que los medios de subsistencia son de por si capital circulante –una vez que éste se convierte en salarios– de aquí se deduce además que la magnitud del salario dependerá de la proporción existente entre el número de obreros y la masa dada del capital circulante –una tesis favorita de los economistas–, cuando en realidad la masa de los medios de subsistencia que el obrero sustrae al mercado y la masa de los medios de vida de que el capitalista dispone para su consumo dependen de la proporción existente entre la plusvalía y el precio del trabajo.

Tanto Ricardo como Barton 6 confunden siempre la proporción entre el capital variable y el constante con la proporción entre el capital circulante y el capital fijo. Más adelante, veremos cómo esto falsea su investigación sobre la cuota de ganancia.

Ricardo, además, equipara las diferencias de rotación nacidas de otras causas a la

distinción entre el capital fijo y el capital circulante, como sí obedeciesen a ésta: “También debe observarse que el capital circulante puede circular, o ser devuelto a su usuario, en períodos muy diversos. El trigo adquirido para siembra por un agricultor es un capital fijo, si se le compara con el trigo comprado por un panadero para elaborar hogazas. Uno lo deja en la tierra y no puede obtener su rendimiento hasta pasado un año; el otro puede molerlo para convertirlo en harina, y venderlo como pan a sus clientes, y entrar nuevamente en disponibilidad de su capital para volver a hacer lo mismo, o comenzar a ocuparlo de

cualquier otra manera en una semana”7

Lo característico de este pasaje es que aquí el trigo, a pesar de que en cuanto

simiente no es medio de subsistencia, sino materia prima, aparece en primer lugar como capital circulante, por ser de por sí un medio de subsistencia, y en segundo lugar como capital fijo, por necesitar un año para reembolsarse. Sin embargo, lo que convierte a un medio de producción en capital fijo no es un reembolso más lento o más rápido, sino el modo concreto como su valor se transfiere al producto.

La confusión originada por Adam Smith ha conducido a los siguientes resultados:

1) La distinción entre el capital fijo y el capital circulante se confunde con la distinción entre el capital productivo y el capital–mercancías. La misma máquina, por ejemplo, es capital circulante sí figura como mercancía en el mercado y capital fijo sí se incorpora al proceso de producción. En estas condiciones, es imposible comprender, en absoluto, por qué una determinada clase de capital tiene más de fijo o de circulante que la otra.

2) Todo capital circulante se identifica con el capital invertido o que ha de invertirse en salarios. Así lo hacen J. St. Mill y otros autores.

3) La distinción entre el capital variable y el capital constante, que ya Barton,

Ricardo y otros autores confunden con la distinción entre el capital circulante y el capital fijo, acaba reduciéndose por entero a ésta, como lo hace por

ejemplo Ramsay, para quien todos los medios de producción, materias primas, etc., así como los medios de trabajo, son capital fijo y sólo el capital invertido en salarios capital circulante. Pero como la reducción se realiza bajo esta forma, no se comprende la distinción real entre el capital constante y el variable.

4) En los economistas ingleses de estos últimos tiempos, especialmente en los escoceses, que lo enfocan todo desde el punto de vista indeciblemente limitado de un empleado de banco, tales como Mac Leod, Patterson y otros, la distinción entre el capital fijo y el capital circulante se convierte en la distinción entre el *money at call* y el *money not at call* (dinero en depósito que puede retirarse sin previo aviso o sólo mediante aviso previo).

Notas al pie capítulo XI

1 “This difference in the degree of durability of fixed capital. *and chis* variety in the proportions in wich the two sorts of capital may be combined.” Ricardo, *Principles of Political Economy,* p. 25.

2 “The proportions, too, in which the capital that is to sapport labour, and the capital that is invested in tools, machinery, and buildings, may be variously combined.” Loc. cit.

3 “The food and clothing consumed by the labourer, the buildings in which he works, the implements with which his labour is assisted, are all of a perishable nature. There is, however, a vast difference in the time for which these different capitals will endure: a steam–engine will last longer than a ship, a ship than the clothing of the labourer, and the clothing of the labourer longer than the food which he consumes.” Ricardo, *Principles*, etc., p. 26.

4 “According as capital is rapidly perishable and requires to be frequently reproduced, or is of slow consumption, it is classed under the heads of circulating, or of fixed capital.”

5 “A division not essential, and in which the line of demarcation can not be accurately drawn.”

6 *Observations on the Circumstances which influence the Condition of the*

Labouring Classes of Society, Londres, 1817. Un pasaje referente a esto aparece citado en el libro I, p. 534, n, 14.

7 “lt is also to be observed that the circulating capital may circulate, or be returned to its employer, in very unequal times. The wheat bought buy a farmer to sow is comparatively a fixed capital to the wheat purchased by a baker to make into loaves. One leaves it in the ground, and can obtain no return for a year; the other can get it ground into flour, sell it as bread to his customers, and have his capital free, to renew the same, or commence any other employment in a week” (Ricardo, *Principles*, etc., pp. 26 y 27).

Capitulo XII

EL PERIODO DE TRABAJO

Tomemos dos ramas industriales en las que rija la misma jornada de trabajo, digamos

un proceso de trabajo de diez horas al día, por ejemplo la rama de hilados de algodón y la fabricación de locomotoras. Una de estas industrias suministra diaria o semanalmente una determinada cantidad de producto elaborado, de hilado de algodón: la otra, en cambio, tiene que repetir el proceso de trabajo durante tres meses, supongamos, para poder elaborar un producto terminado, una locomotora. En un caso, el producto constituye una cantidad

discreta y el mismo trabajo se reanuda cada día o cada semana; en el otro, el proceso de trabajo es una cantidad continua, que se extiende a lo largo de una serie prolongada de procesos de trabajo diarios, los cuales, combinados, en la continuidad de su operación, sólo arrojan un producto elaborado al cabo de algún tiempo. Aunque la duración del proceso de trabajo diario es la misma en ambos casos, media una diferencia muy importante en cuanto a la duración del acto de producción, es decir, en cuanto a la duración de los repetidos procesos de trabajo que se requieren para elaborar el producto y lanzarlo como mercancía al mercado y, por tanto para convertirlo de capital productivo en capital–mercancías. Nada tiene que ver con esto la distinción entre el capital fijo y el capital circulante. La diferencia a que ahora nos referimos existiría aunque en ambas ramas industriales se invirtiesen exactamente las mismas proporciones de capital circulante y de capital fijo.

Estas diferencias en cuanto a la duración del acto de producción no se dan solamente entre ramas de producción distintas, sino también dentro de la misma rama de producción, a tono con el volumen del producto que se trata de suministrar. Una casa vivienda corriente se construye, evidentemente, en menos tiempo que una gran fábrica y requiere, por tanto, un número menor de procesos de trabajo continuos. La fabricación de una locomotora

cuesta tres meses la de un acorazado uno o varios años. La producción de trigo requiere casi un año, la de ganado vacuno varios años y la de madera

puede exigir desde doce años hasta cien. Un camino rural puede construirse en unos cuantos meses, mientras que la construcción de un ferrocarril requiere años enteros. Un tapiz corriente se teje tal vez en unas horas: el tejer un gobelino supone años de trabajo, etc. Como se ve, las diferencias en cuanto a la duración del acto de producción son infinitamente variadas

A igual inversión de capital, dentro de los plazos con vista a los cuales se desembolsa un capital dado, es evidente que la diferencia en cuanto a la duración del acto de

producción tiene que traducirse necesariamente en una diferencia en cuanto al ritmo de la rotación. Supongamos que una fábrica de hilados y una fábrica de locomotoras funcionen a base de la misma inversión de capital, que la proporción entre el capital constante y el variable sea la misma en ambos casos, que otro tanto acontezca con lo que se refiere al capital fijo y al circulante y, finalmente, que la jornada de trabajo sea igual, como también su división en las dos partes de trabajo necesario y trabajo sobrante. Para eliminar todas las circunstancias que obedecen al proceso de circulación y que son ajenas a este caso, supongamos también que ambos productos, los hilados y la locomotora, se fabriquen por encargo y se paguen contra la entrega del producto terminado. Al final de la semana, al entregar la cantidad elaborada de hilado, el fabricante de esta rama se reembolsa del capital circulante por él invertido (aquí, prescindimos de la plusvalía), reponiéndose asimismo del desgaste del capital fijo que encierra el valor de los hilados. Esto le permite, pues, acometer de

nuevo el mismo ciclo con el mismo capital. Este ha descrito su rotación. En cambio, el fabricante de locomotoras tendrá que invertir semana tras semana, durante tres meses más y más capital en salarios y materias primas, y sólo al cabo de los tres meses, una vez construida y entregada la locomotora, el capital circulante que durante todo este tiempo se ha ido invirtiendo poco a poco en un solo acto de producción, en la elaboración de una sola mercancía, reaparecerá bajo una forma que le permita iniciar de nuevo su ciclo; y la reposición del desgaste de la maquinaria no se logrará tampoco para él sino al cabo de estos tres meses. La inversión de un fabricante es por una semana, la del otro por una semana

multiplicada por doce. En igualdad de circunstancias, el primero deberá tener

necesariamente doce veces más capital circulante que el segundo.

Sin embargo, el hecho de que los capitales desembolsados semanalmente sean iguales

constituye una circunstancia indiferente, para estos efectos. Cualquiera que sea el

volumen del capital desembolsado, lo cierto es que en un caso se desembolsa solamente por una semana, la del otro por una semana multiplicada por doce. de nuevo con la misma suma, de repetir con ella la misma operación o de iniciar otra distinta.

La diferencia en cuanto al ritmo de rotación o al plazo con vistas al cual debe

desembolsarse cada capital antes de poder emplear el mismo valor–capital en un nuevo proceso de trabajo o de valorización, obedece aquí a lo siguiente:

Supongamos que la construcción de la locomotora o de una máquina cualquiera cueste

100 jornadas de trabajo. En lo tocante a los obreros que trabajan en la fábrica de hilados y en la construcción de maquinaria, las 100 jornadas de trabajo constituyen magnitudes homogéneas y discontinuas (discretas), que según la hipótesis de que partimos consisten en 100 procesos de trabajo, separados y sucesivos, de diez horas cada uno. Pero en lo tocante al producto –a la máquina–, las 100 jornadas de trabajo forman una magnitud

continua, una sola jornada de trabajo de 1,000 horas, un solo acto coherente de

producción. Esta gran jornada de trabajo formada por la sucesión coordinada de varías jornadas de trabajo más o menos numerosas, es lo que yo llamo un período de trabajo.

Cuando hablamos de la jornada de trabajo, nos referimos a la cantidad de tiempo durante el cual el obrero tiene que poner a funcionar su fuerza de trabajo al cabo del día, el tiempo durante el cual tiene que trabajar

diariamente. En cambio, cuando hablamos del periodo de trabajo, aludimos al número de jornadas de trabajo coherentes que una determinada rama industrial exige para suministrar un producto elaborado. En estos casos, el producto de cada jornada de trabajo es simplemente un producto parcial que sigue elaborándose día tras día y que sólo adquiere su forma definitiva, como valor de uso terminado, al llegar al final del período de trabajo más o menos largo.

Por eso las interrupciones y las perturbaciones que se dan en el proceso social de

producción a consecuencia por ejemplo de la crisis, repercuten de muy distinto modo sobre los productos del trabajo de carácter discreto y sobre aquellos que exigen para su

producción un período más largo y coherente. Si hoy se produce una determinada masa de hilados, de carbón, etc., esta producción no va seguida en este caso, mañana, por otra nueva producción de carbón, de hilados, etc. Otra cosa sucede cuando se trata de la construcción de barcos, edificios, ferrocarriles, etc. Aquí, no se interrumpe solamente los medios de producción y el trabajo empleados ya en ella. Si la obra no se continúa, resultará que se han invertido inútilmente lo medios de producción y el trabajo empleados ya en ella. Y aun cuando se reanude al cabo de algún tiempo, siempre se producirá entre tanto un cierto deterioro.

Durante todo el período de trabajo, va acumulándose por capas la parte de valor que el capital fijo transfiere diariamente al producto hasta su elaboración. Y aquí se revela, al mismo tiempo, en su importancia práctica, la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante. El capital fijo se desembolsa para el proceso de producción por un período de tiempo más largo y no necesita renovarse antes de que transcurra este período, que puede durar varios años. El hecho de que la máquina de vapor transfiera fragmentariamente, día por día, su valor al hilado, producto de un proceso de trabajo discreto, o que lo transfiera cada tres meses si se trata de una locomotora, producto de un acto de producción continuo, no altera en lo más mínimo la inversión del capital necesario para la compra de la máquina de vapor. En un caso, su valor refluye en pequeñas dosis, por ejemplo semanalmente; en el otro, en grandes masas, por ejemplo trimestralmente.

Pero la renovación de la máquina de vapor sólo se plantea, tanto en uno como en otro caso, a la vuelta de 20 años, por ejemplo.

Mientras cada uno de los períodos dentro de los cuales su valor refluye fragmentariamente mediante la venta del producto dure menos que su propio período de existencia, la misma máquina de vapor sigue funcionando en el proceso de producción durante varios períodos de trabajo.

No ocurre así en cambio, con los elementos circulantes del capital desembolsado. La

fuerza de trabajo comprada para esta semana se gasta durante esta misma semana y se

materializa en el producto. Es necesario pagarla al final de la semana. Y esta misma inversiónde capital en fuerza de trabajo se repite semanalmente a lo largo de los tres meses, sin que el desembolso de esta parte del capital en una semana permita al capitalista sufragar la compra de trabajo a la semana siguiente. Tendrá que invertir semanalmente nuevo capital adicional para el pago de la fuerza de trabajo y –dejando a un lado aquí lo que se refiere al crédito– el capitalista tiene que hallarse en condiciones de abonar los salarios por espacio de tres meses, aunque sólo los pague en dosis semanales. Y lo mismo ocurre con la otra parte del capital circulante, la formada por las materias primas y auxiliares. Sobre el producto van depositándose una capa de trabajo tras otra. Durante el proceso de trabajo se transfiere constantemente al producto no sólo el valor de la fuerza de trabajo empleada, sino además la plusvalía, pero no al producto terminado, sino al producto sin terminar, que no reviste aún la forma de la mercancía acabada y que aún no es, por tanto, susceptible de circulación. Y lo mismo ocurre con el valor capital transferido gradualmente al producto en materias primas y materias auxiliares.

Según la duración más o menos larga del período de trabajo, tal como la reclame para su producción la naturaleza específica del producto o del efecto útil que se trata de obtener, se requiere una inversión constante, adicional, de capital circulante (salarios, materias primas, materias auxiliares), ninguna parte del cual reviste una forma susceptible de circulación y que pueda servir, por tanto, para renovar la misma operación; por el contrario cada una de sus

partes se halla incorporada sucesivamente al producto en marcha dentro de la órbita de la producción, como parte integrante de él, vinculado al capital productivo. El tiempo de rotación es igual a la suma del período de producción y del periodo de

circulación del capital. Por consiguiente, al alargarse el periodo de producción el ritmo de rotación disminuye, exactamente lo mismo que si se alarga el período de circulación. En el caso que estamos examinando hay que tener en cuenta, sin embargo dos cosas:

Primero: La permanencia prolongada en la órbita de la producción. El capital que se

desembolsa, por ejemplo, la primera semana en trabajo, materias primas, etc., al igual que las partes de valor transferidas del capital fijo al producto, permanecen inmovilizados en la

órbita de la producción por espacio de tres meses y no pueden lanzarse a la circulación como mercancía, puesto que se hallan incorporado a un producto de gestación, aún no

terminado.

Segundo: Como el período de trabajo necesario para el acto de producción dura tres

meses y sólo forma en realidad un proceso de trabajo coherente, es necesario añadir

constantemente, todas las semanas, una nueva dosis de capital circulante al anterior. La masa del capital adicional que va desembolsándose sucesivamente aumentará, pues, a

medida que el período de trabajo se prolonga.

Partimos del supuesto de que los capitales invertidos en la fabricación de hilados y en la de maquinaria son iguales, de que se dividen en las mismas proporciones de capital

constante y variable y de capital fijo y circulante; de que la jornada de trabajo es de la misma duración en ambas industrias; de que todas las demás circunstancias, salvo la

duración del período de trabajo, coinciden. En la primera semana, es igual la inversión que se realiza en ambas industrias, pero el producto obtenido por el fabricante de hilados puede venderse, destinándose inmediatamente, destinándose su importe a adquirir nueva fuerza y nuevas materias primas, etc., es decir, a proseguir la producción en la misma escala. En cambio, el fabricante de maquinaria sólo puede hacer que revierta en dinero el capital circulante desembolsado por él, durante la primera semana, y por tanto seguir operando al cabo de tres meses, una vez que termine su producto. Se trata, por consiguiente, en primer lugar, de una diferencia en cuanto al reflujo de la misma cantidad de capital invertida. Pero, en segundo lugar, si bien durante los tres meses se invierte la misma cantidad de capital productivo en la fabricación de hilados y en la de maquinaria, la magnitud de la inversión de capital es absolutamente distinta para el fabricante de hilados que para el de maquinaria, ya que en un caso el mismo capital se renueva rápidamente y esto permite repetir la misma operación mientras que en el otro caso la renovación es relativamente lenta y, por

consiguiente, entre tanto que la renovación se efectúa, es indispensable ir añadiendo constantemente nuevas cantidades de capital. difieren, como vemos, tanto el plazo de tiempo durante el cual se renuevan determinadas porciones de capital, es decir, la duración del período para el cual se desembolsa aquél, como la masa de capital (aunque sea el mismo el capital invertido diaria o semanalmente) que, según la diversa duración del proceso de trabajo, ha de ser desembolsado. Es ésta una circunstancia que debe ser tenida en cuenta, pues puede ocurrir, como veremos en los casos que serán examinados en el

capítulo siguiente, que la duración del período para el cual se desembolsa el capital aumente, sin que por ello aumente en la misma proporción la masa del capital que ha de desembolsarse. El plazo de inversión del capital aumenta y aumenta la cantidad de capital vinculada en forma de capital productivo.

En las fases aún incipientes de la sociedad capitalista, las empresas que requieren un largo periodo de trabajo, y por tanto una gran inversión de

capital para mucho tiempo, sobre todo cuando las obras sólo pueden ejecutarse en gran escala, no pueden llevarse a cabo, como ocurre, por ejemplo, con los canales las carreteras, etc., más que al margen del capitalismo, a costa del municipio o del Estado (en tiempos antiguos, en lo que a la fuerza de trabajo se refiere, casi siempre en forma de trabajos forzados). Otras veces, los productos cuya elaboración exige un largo período de trabajo sólo en una parte

pequeñísima son fabricados mediante el patrimonio mismo del capitalista. Así, por

ejemplo, en la construcción de casa, la persona por cuenta de la cual se construye la casa va

haciendo anticipos gradualmente al contratista constructor. Es decir, en realidad, va pagando la casa fragmentariamente, a medida que avanza su proceso de producción. En

cambio, en la era capitalista avanzada, en que se concentran en manos de unos cuantos grandes masas de capital y en que, además, aparece al lado de los capitalistas individuales el capitalista asociado (las sociedades anónimas), desarrollándose al mismo tiempo el sistema de crédito, sólo en casos excepcionales intervienen los contratistas capitalistas de construcciones por cuenta de los particulares. Su negocio consiste en construir bloque de casas y barrios enteros para luego lanzar las casas al mercado, lo mismo que ciertos capitalistas negocian con la construcción de ferrocarriles por contrata.

Tenemos el testimonio de un empresario del ramo de la construcción ante el Comité

bancario, en 1857, por el que podemos seguir las incidencias de la producción capitalista de casas en la ciudad de Londres. En su juventud, nos dice, la mayoría de las casas se

construían por encargo y el importe le era abonado al contratista al llegar a ciertas fases de la construcción. Se edificaba muy poco, para la especulación, por lo general, los

contratistas sólo se prestaban a ello para dar trabajo de un modo regular a sus obreros y mantenerlos agrupados. Desde hace cuarenta años, todo esto ha cambiado. Ahora, se

construye muy poco por encargo. El que necesita una nueva casa la busca entre las

construidas para especular con ellas o entre las que se hallan en construcción. El

empresario de construcciones ya no trabaja para sus clientes, sino para el mercado; se halla obligado, lo mismo que cualquier otro industrial, a tener en el mercado sus mercancías terminadas. Mientras que antes un contratista solía emprender al mismo tiempo, cuando más, la construcción de tres o cuatro casas para la especulación, ahora tiene que comprar grandes solares (es decir, en términos continentales, arrendarlos por más de 99 años), construir en ellos hasta cien o doscientas casas y aventurarse así en una empresa que rebasa veinte y hasta cincuenta veces su capital. Los fondos necesarios se movilizan mediante hipotecas y el dinero se va poniendo a disposición del empresario a medida que se

desarrolla la construcción de las distintas casas. En estas condiciones, si se produce una crisis que paraliza el pago de las cantidades abonadas a cuenta, se viene a tierra por lo general toda la empresa; en el mejor de los casos, la construcción queda interrumpida hasta tiempos mejores; si las cosas vienen mal dadas se destinan a la demolición y se venden a mitad de precio. Hoy, ninguna empresa de construcción puede vivir sin dedicarse a la especulación, y además a gran escala. La ganancia que se obtiene por la construcción misma es extraordinariamente pequeña; la ganancia principal consiste en el alza de la renta, en saber escoger y explorar los solares. Por este método la especulación encaminada a fomentar la demanda de casas se han construido casi todos los barrios de Belgravia y Tyburn y las miles y miles de villas de los alrededores de Londres. (Extracto del *Report from the Select Committee on Bank Acts,* parte I, 1857, Evidence. Preguntas 5413–18, 5435–36.)

La producción capitalista sólo puede hacerse casi por completo de la ejecución de obras que exige un período de trabajo un poco largo y se realizan en gran escala a partir del momento en que la concentración del

capital es ya muy considerable y en que por otra parte, el desarrollo del sistema de crédito brinda el capitalista el cómodo recurso de poder emplear, y por tanto, arriesgar, capital ajeno en vez del propio. De suyo se comprende, sin embargo, o no a quien lo emplea no influye para nada ni en el ritmo ni en el tiempo de rotación.

Los factores que aumentan el producto de cada jornada tales como la cooperación, la

división de trabajo, el empleo de maquinaria, etc., acortan al mismo tiempo el período de trabajo en los actos coherentes de producción. Así por ejemplo, el empleo de maquinaria corta el plazo de construcción de casas, puentes, etc.; la máquina segadoras y trilladoras, etc., acorta el período de trabajo necesario para convertir el trigo maduro en mercancía elaborada. La construcción perfeccionada de buques acorta, al acelerar el ritmo, el tiempo de rotación del capital invertido en la construcción de barcos. Sin embargo, estos

perfeccionamientos que aportan el período de trabajo y, por tanto, con vista al cual se desembolsa el capital circulante, exige casi siempre un mayor desembolso de capital fijo.

Por otra parte, puede ocurrir el período de trabajo se acorte en determinadas ramas

mediante simples desarrollo de la cooperación; la construcción de un ferrocarril se acelera poniendo en pie grandes ejércitos de obreros, que permitan abordar la construcción por muchos sitios a la vez. En estos casos, el tiempo de rotación se acorta a medida que aumenta el capital invertido. Se ponen bajo el mando del capitalista más medios de

producción y más fuerzas de trabajo.

Por consiguiente, si bien es cierto que la aceleración del período de trabajo va casi siempre unida al aumento del capital desembolsado para un plazo más corto, de modo que ha medida que se acorte el plazo de desembolso aumenta la masa del capital que es

necesario desembolsar, debemos recordar aquí que, prescindiendo de la masa

del capital social existente, ello depende del grado en que se hallen dispersos o reunidos en manos de los capitalistas individuales los medios de producción y de subsistencia o la posibilidad de disponer de ellos; es decir, de las proporciones que haya cobrado ya la concentración del capital. El crédito, en la medida que se fomenta y acelera la concentración del capital en pocas manos, contribuye también a acortar el período de trabajo, y por tanto el tiempo de rotación.

En aquellas ramas de producción en que el período de trabajo, sea continuo o

discontinuo, obedece a determinadas condiciones naturales, no puede abreviarse con ayuda de los medios indicados más arriba. “La expresión es de una más rápida rotación no es aplicable a la producción de cereales, donde sólo es posible obtener una cosecha al año. Y

por lo que se refiere a la ganadería, basta preguntar: ¿Cómo acelerar la rotación de ovejas de dos o tres años y de bueyes de cuatro a cinco?”(W. Walter Good, *Political, Agricultural and Commercial Fallacies*, Londres 1866, p. 325.)

La necesidad de movilizar rápidamente dinero (por ejemplo, para pagar los gastos fijos, tales como impuestos, rentas, etc.) resuelve el problema vendiendo y enviando al matadero, por ejemplo, el ganado antes de que haya llegado a la edad económica normal, con gran daño y provocando a la postre un alza de los precios de la carne. “La gente que antes se dedicaba a la ganadería principalmente para explotar los pastos de los *Midland Counties* (17) en verano y en invierno los de los condados del Este... han venido tan a menos a causa de las oscilaciones y las bajas del precio del grano, que se da por satisfecha con poder beneficiarse mediante los altos precios de la manteca y el queso; la primera la llevan semanalmente al mercado para cubrir los gastos corrientes; a cambio del segundo reciben anticipos de un agente que recoge el queso cuando está en condiciones de ser

transportado y que es, naturalmente, el que fija el precio. Por esta razón, y puesto que la agricultura se halla regida por los principios de la economía política, las terneras que antes eran enviadas al Sur desde las comarcas lecheras, para su crianza, son sacrificadas ahora en masa, no pocas veces a los ocho o diez días de nacer, en los mataderos de Birmingham, Manchester,

Liverpool y otras grandes ciudades de los contornos. En cambio, si se la cebada se hallase libre de impuestos no sólo obtendrían mayores ganancias los

arrendatarios de tierras, pudiendo de este modo retener el ganado de cría hasta que creciese y pesase más, sino que además la cebada serviría, en vez de la leche, para que pudiesen criar terneras quienes no tienen vacas, y se evitaría en gran parte... esa espantosa escasez de ganado de cría. Cuando hoy se aconseja a estas gentes modestas que críen las terneras, replican: sabemos perfectamente que el alimentar las crías con leche sería beneficioso, pero en primer lugar, esto nos obliga a invertir dinero que no tenemos y, en segundo lugar, tendríamos que esperar mucho tiempo para recobrar el dinero invertido, mientras que con la manteca y el queso lo reembolsamos inmediatamente" (obra cit., pp. 12 y 13).

Sí el amortiguamiento de la rotación plantea estos problemas a los pequeños

arrendatarios ingleses, fácil es comprender qué complicaciones no supondrá para los

campesinos modestos del continente.

Con arreglo a la duración del período de trabajo y, por tanto, del período de tiempo que transcurre hasta la elaboración de la mercancía susceptible de circulación, va acumulándose la parte de valor que el capital fijo transfiere fragmentariamente al producto y se va dilatando el reflujo de esta parte de valor. Pero esta dilación no obliga a realizar nuevas inversiones de capital fijo. Las máquinas siguen funcionando en el proceso de producción lo mismo si la reposición de su desgaste refluye en forma de dinero de un modo lento o rápidamente. No ocurre lo mismo con el capital circulante. La mayor duración del periodo de trabajo no sólo exige que el capital se movilice por más tiempo, sino que exige también que se desembolse constantemente nuevo capital en salarios, materias primas y materias auxiliares. El amortiguamiento del reflujo repercute, por tanto, de distinto modo en uno y otro caso. Sea más lento o más rápido, el capital fijo sigue funcionando igual que antes. En cambio, el capital circulante deja de funcionar, al amortiguarse el reflujo, cuando se presenta bajo la forma de productos invendidos o no terminados, aún no vendibles, y no se dispone de un capital adicional para

renovarlo en especie. “Mientras el campesino se muere de hambre, su ganado prospera. En efecto, había llovido y los pastos eran abundantes. El campesino indio se morirá de hambre al lado de un buey reluciente y gordo. Los preceptos de la superstición podrán parecer crueles para con el individuo, pero son rentables para la sociedad; la conservación del ganado de labor asegura la continuidad de la agricultura, y con ella les fuentes del sustento y la riqueza del futuro. Nos parecerá triste y duro, pero así es: en la India, es más fácil reponer a un hombre que a un buey” *(Return, East India, Madras and Orissa Femine,* núm. 4, p. 4). Recordemos las palabras del *Manava–Dharma–*

Sastra, cap. X, p. 62: “El sacrificio de la vida sin recompensa, para mantener a un sacerdote o a una vaca... puede asegurar la bienaventuranza de esta tribu de bajo origen.”

Es imposible, naturalmente, conseguir antes de los cinco años un animal de esta edad.

Lo que sí es posible, dentro de ciertos limites, es acortar, mediante un tratamiento adecuado, el plazo durante el cual un animal puede ponerse en condiciones de servir al fin para que se le destina. Tal es, concretamente, el resultado de las experiencias de Bakewell.

Antes, las ovejas inglesas, como ocurría con las francesas todavía en 1855, no estaban en condiciones de ser enviadas al matadero antes de los cuatro o los cinco años. Según el

sistema de Bakewell las ovejas pueden matarse ya al año y, desde luego, alcanzan su pleno desarrollo antes de que transcurran los dos años. Bakewell, arrendatario de Dishley Grange, logro reducir mediante una cuidadosa selección racial, el esqueleto de las ovejas al mínimo estrictamente indispensable para su vida. Sus ovejas se conocen con el nombre de New Leicesters. “Hoy el ganadero puede lanzar al mercado tres ovejas en el tiempo que antes necesitaba para criar una sola, y además ejemplares en que se desarrollan con mayor

gordura las partes que dan más carne. Casi todo lo que pesan es carne” (Lavergne, *The Rural Economy of England,* etc., 1855, p. 22).

Los métodos destinados a acortar el período de trabajo son aplicables en un grado muy diverso según las distintas ramas industriales y no compensan las diferencias existentes en cuanto a la duración de los distintos períodos de trabajo. Para poner el mismo ejemplo, puede ocurrir que el empleo de nuevas máquinas–herramientas acorte en términos

absolutos el período de trabajo necesario para construir una locomotora. En cambio, aunque el perfeccionamiento de los procesos de trabajo aplicados en una fábrica de hilados haga aumentar en. proporciones incomparables la rapidez en la producción diaria o semanal, la duración del período de trabajo en la fabricación de maquinaria habrá aumentado en

términos relativos, comparada con la de la fábrica de hilados.

Notas no tiene el cap. 12

Capitulo XIII

EL TIEMPO DE PRODUCCION

El tiempo de trabajo es siempre tiempo de producción, es decir, tiempo durante el cual el capital se halla inmovilizado en la órbita de la producción. Pero esta afirmación no podría formularse a la inversa, pues no todo el tiempo durante el cual el capital permanece en la órbita de la producción es necesariamente, por ese solo hecho, tiempo de trabajo.

Aquí, no nos referimos a las interrupciones del proceso de trabajo impuestas por los límites naturales de la fuerza de trabajo misma, aunque ya hemos visto hasta qué punto el mero hecho de que el capital fijo, los edificios fabriles, la maquinaria, etc., permanezca inmóvil durante las pausas del proceso de trabajo constituye uno de los motivos que

explican la prolongación antinatural del proceso de trabajo y contribuyen al establecimiento de los dos turnos de trabajo de día y de noche. Aquí nos referimos a una interrupción independiente de la duración del proceso de trabajo impuesta por la naturaleza misma del producto y su elaboración y durante la cual el objeto de trabajo se ve sometido a procesos naturales más o menos largos, tiene que sufrir cambios físicos, químicos o fisiológicos que obligan a suspender total o parcialmente el proceso de trabajo.

Así, por ejemplo, el vino, al salir del lagar, tiene que pasar por un período de

fermentación y luego reposar durante algún tiempo, para lograr un cierto grado de

perfección. En muchas ramas industriales como en la cerámica, el producto necesita

someterse a un proceso de secado, o someterse a la acción de ciertos factores que modifican su composición química, como ocurre en el ramo de la tintorería. El trigo de invierno necesita unos nueve meses para madurar. El proceso de trabajo que media entre la siembra y la recolección es un proceso casi ininterrumpido. En cambio, en la arboricultura, una vez que se terminan la siembra y los trabajos preliminares necesarios, tienen que pasar a veces

cien años antes de que la simiente se convierta en producto terminado, y durante todo este tiempo son relativamente poco importantes las aportaciones de trabajo que exige.

En todos estos casos, hay una gran parte del período de producción durante el cual sólo se añade al proceso trabajo adicional de vez en cuando. La situación descrita en el capítulo anterior, en que se necesita añadir capital y trabajo adicionales al capital ya incorporado al proceso de producción, sólo se da aquí con interrupciones más o menos largas.

Por consiguiente, en todos estos casos, el tiempo de producción del capital

desembolsado se compone de dos períodos: uno, durante el cual el capital permanece en el proceso de trabajo, y otro, en que su modalidad de existencia –el producto aún no acabado–

se confía a la acción de procesos naturales fuera de la órbita del proceso de trabajo. El hecho de que, a veces, estos dos períodos de tiempo se entrecrucen y desplacen el uno al otro no modifica para nada los términos del problema. Aquí, el período de trabajo y el período de producción no coinciden. El período de producción dura más que el período de trabajo. Pero el producto no queda terminado, no madura, no puede, por tanto, abandonar la forma de capital productivo para convertirse en la de capital–mercancias, hasta que no sale del período de producción. Su período de rotación se prolonga también, por tanto, según la duración del período de producción no consistente en tiempo de trabajo. Cuando el tiempo de producción que excede del tiempo de trabajo no responde a una ley natural

inconmovible, como ocurre con la maduración del trigo, el crecimiento del roble, etc., el período de rotación puede acortarse en mayor o menor medida abreviando artificialmente el

tiempo de producción. Así, por ejemplo, mediante la introducción del blanqueado químico en vez del blanqueado por el sol, mediante el empleo de aparatos secadores más eficaces en los procesos de secado, etc. En la industria de los curtidos, donde la acción del tanino sobre las pieles con el procedimiento antiguo duraba de seis a dieciocho meses, con los nuevos métodos, mediante el empleo de la bomba de aire, el proceso ha quedado

reducido a dos meses. (J. G. Courcelle–Seneuil, *Traité théorique et pratique des entreprises industrielles*, etc. París, 1857, 2° ed.) Pero el ejemplo más importante de la aceleración artificial del simple tiempo de producción absorbido por procesos naturales, lo tenemos en la historia de la producción siderúrgica, y principalmente en la transformación de mineral de hierro en acero durante los últimos cien años, desde el descubrimiento de la pudelación hacía 1780

hasta el moderno proceso Bessemer y los modernísimos procedimientos empleados desde

entonces. Todo esto ha contribuido a acelerar enormemente el tiempo de producción,

incrementando también, en la misma medida, la inversión de capital fijo.

Un ejemplo característico de cómo el tiempo de producción puede desviarse del tiempo de trabajo lo ofrece la fabricación de hormas para zapatos en los Estados Unidos. Una parte importante de los gastos de esta industria se debe a la necesidad de tener la madera almacenada en los secaderos hasta dieciocho meses, para evitar que luego las hormas se ladeen, se deformen. Durante todo este tiempo, la madera descansa, no sufre ningún otro proceso de trabajo. Por consiguiente, el período de rotación del capital invertido en esta industria no se halla determinado solamente por el tiempo requerido para la fabricación de las mismas hormas, sino también por el tiempo durante el cual se inmoviliza esperando a que se seque la madera. Este capital permanece durante dieciocho meses en el proceso de producción, antes de poder entrar en el verdadero proceso de trabajo. Este ejemplo

demuestra, además, que los plazos de rotación de las distintas partes de capital global circulante pueden diferir por razones ajenas a la órbita de la circulación y relacionadas con el proceso de producción.

La diferencia entre el tiempo de producción y el tiempo de trabajo resalta con especial claridad en la agricultura. En nuestros climas templados, la tierra da una cosecha de trigo cada año. El período de producción (que para las siembras de invierno dura generalmente nueve meses) puede acortarse o alargarse según la alternativa entre las buenas y las malas cosechas, razón por

la cual no puede prevenirse ni controlarse de antemano como en la producción estrictamente industrial. Sólo los productos accesorios de la agricultura, tales como la leche, el queso, etc., son susceptibles de ser producidos y vendidos continuamente en períodos más cortos. En cambio, el problema del tiempo de trabajo se plantea en los siguientes términos: "El número de jornadas de trabajo puede establecerse en las siguientes regiones de Alemania del siguiente modo, teniendo en cuenta las condiciones climáticas y los demás factores, con vistas a los tres períodos principales de trabajo: para el período de primavera, que ya de fines de marzo o comienzos de abril a mediados de mayo, de 50 a 60; para el período de verano, desde comienzos de junio hasta fines de agosto, de 65 a 80; para el período de otoño, comprendido entre comienzos de septiembre hasta fines de octubre o mediados o fines de noviembre, de 55 a 75 jornadas de trabajo. Respecto al invierno, sólo pueden señalarse las faenas propias de esta época, tales como las de estercoleo, transporte de madera, transporte al mercado, trabajos de construcción, etc." (F. Kirchhof, *Handbuch der landwirschatflichen Betriebslehre.* Dessau, 1852, p. 160.)

Por tanto, cuanto más desfavorable sea el clima en menos tiempo se concentra el

período de trabajo de la agricultura y, por tanto, la inversión de capital y trabajo. Así

ocurre, por ejemplo, en Rusia. En algunas regiones del norte de Rusia sólo puede trabajarse en el campo durante 130 ó 150 días al cabo del año. Fácil es comprender qué pérdida tan enorme representaría para ese país el hecho de que 50 de los 65 millones de su población europea permaneciesen ociosos durante los seis u ocho meses del invierno ruso, en que cesan por imposición del clima todas las faenas del campo. He aquí por qué, aparte de los 200,000 campesinos que trabajan en las 10,500 fábricas de Rusia, se hallan tan

desarrolladas en todas las aldeas de este país las industrias domésticas. Hay aldeas en que todos los campesinos son desde hace varias generaciones tejedores, curtidores, zapateros, cerrajeros, herreros etc.; así ocurre, especialmente, en los gobiernos de Moscú, Vladimir, Kaluga, Kostroma y Petersburgo. Incidentalmente, diremos que esta industria doméstica va viéndose cada vez más supeditada al servicio de la producción capitalista; los

tejedores, por ejemplo, adquieren la trama y los lizos para los telares a los comerciantes por intermedio de agentes. (Resumido de *Reports by H. M. Secretaries of Embassy and Legation, on the Manufactures, Commerce,* etc. núm. 8, 1865, pp. 86 y 87.) Véase, pues, cómo la divergencia entre el período de producción y el período de trabajo, que no es más que una parte de aquél, constituye la base natural para la fusión de la agricultura con la industria rural accesoria Y cómo, por otra parte, ésta se convierte, a su vez, en punto de apoyo para el capitalista, que empieza infiltrándose en ella como comerciante. A medida que la

producción capitalista, más tarde, introduce el divorcio entre la manufactura y la

agricultura, el obrero agrícola va viéndose cada vez más supeditado a trabajos accesorios puramente fortuitos, con lo cual empeora su situación. Para el capital, todas las diferencias se compensan, como veremos más adelante, en la rotación. No así para el obrero.

Mientras que en la mayoría de las ramas estrictamente industriales y en las de la

minería, el transporte, etc., la marcha de la explotación es uniforme, se emplea un año con otro la misma cantidad de trabajo y, prescindiendo de las oscilaciones de los precios, las perturbaciones de los negocios, etc., que deben considerarse como interrupciones

anormales, las inversiones. de capital incorporadas al proceso diario de circulación se distribuyen por igual; mientras que, asimismo, en igualdad de condiciones de mercado, el reflujo del capital circulante o su renovación se distribuye a lo largo del año en periodos uniformes, en las inversiones de capital en que el tiempo de trabajo sólo es una parte del tiempo de producción, se advierten las mayores diferencias, a lo largo de los distintos períodos del año, en la inversión del capital circulante, y el reflujo sólo se efectúa de una vez, en la época impuesta por las condiciones naturales. Por tanto, a igual escala de negocios, es decir, a igual magnitud del capital circulante desembolsado, deberá

desembolsarse el capital de una vez y a largo plazo, en masas mayores que

cuando se trate de negocios a base de períodos de trabajo continuos. El plazo de vida del capital fijo se distingue también aquí considerablemente del tiempo durante el cual funciona de un modo realmente productivo. Con la diferencia entre el tiempo de trabajo y el tiempo de

producción se interrumpe también constantemente, como es natural, el tiempo de uso del capital fijo empleado a largo o a corto plazo, como ocurre por ejemplo en la agricultura con el ganado de labor, los aperos y las máquinas. Cuando este capital fijo se halla formado por bestias de labor, exige constantemente los mismos o casi los mismos gastos en forraje, pienso, etc., que durante el tiempo en que trabaja. En los medios de trabajo muertos la inmovilidad se traduce también en cierta depreciación. Por tanto, el producto, en general, se encarece, ya que la transferencia de valor al producto se calcula, no por el tiempo durante el cual funciona el capital fijo, sino por el tiempo durante el cual pierde valor. En estas ramas

de producción, la inmovilidad del capital fijo, lleve o no aparejados gastos corrientes, constituye una condición de su empleo normal, ni más ni menos que, por ejemplo, el

desperdicio de cierta cantidad de algodón en las fábricas de hilados; y en todo proceso de trabajo la fuerza de trabajo aplicada, bajo ciertas condiciones técnicas, de un modo improductivo, pero inevitable, cuenta exactamente lo mismo que la empleada

productivamente. Toda innovación que disminuya el empleo improductivo de medios de

trabajo. materias primas y fuerza de trabajo, disminuye también el valor del producto.

En la agricultura se dan ambas cosas unidas. la mayor duración del período de trabajo y la gran diferencia entre el tiempo de trabajo y el tiempo de producción. Hodgskin observa acertadamente a este propósito: “La diferencia en cuanto al tiempo [aunque él no distingue aquí entre tiempo de trabajo y tiempo de producción] necesario para obtener los productos de la agricultura y el que se necesita en otras ramas de trabajo, constituye la causa principal de la gran inferioridad de los agricultores. Estos no pueden llevar sus mercancías

al mercado antes de un año. Durante todo este tiempo, necesitan del crédito del zapatero, del sastre, del herrero, del constructor de carros y de los demás productores cuyos productos necesitan y que los terminan en unos cuantos días o en unas cuantas semanas. Debido a esta circunstancia natural y al incremento más rápido de la riqueza en las otras ramas de trabajo, los terratenientes, a pesar de monopolizar la tierra de todo el reino y de haberse apropiado además el monopolio de la legislación, son incapaces de salvarse y salvar a sus servidores, los arrendatarios, del destino de ser las gentes menos independientes del país." (Thomas Hodgskin. *Popular Political Economy*, Londres, 1827, p. 147, nota.)

Todos los métodos empleados para distribuir parcialmente de un modo uniforme a lo

largo de todo el año los gastos de salarios y medios de trabajo en la agricultura y para acelerar en parte la rotación, cultivando la mayor diversidad posible de productos y viendo el modo de obtener las cosechas más diversas durante el año, requieren el aumento del capital circulante desembolsado en la producción, invertido en salarios, abonos, simiente, etc. Así, por ejemplo, cuando se trata de pasar del sistema de las tres hojas y el barbecho al sistema de rotación de frutos sin barbechera. Es lo que ocurre, *v. gr*., con las *cultures décobées* (18) en Flandes. "Se cultivan las plantas de tubérculo en *culture décobée*; se

siembran en la misma tierra, primero, cereales, lino y colza para las necesidades del hombre y luego, después de la cosecha, hierbas para el sustento del ganado. Este sistema, con el cual el ganado vacuno puede permanecer constantemente en el establo, se traduce en una considerable acumulación del abono animal y es, por tanto, la piedra angular de la diversidad de cultivos. Más de la tercera parte de la superficie cultivada en las landas se explota con arreglo al sistema de las *cultures dérobées;* es exactamente lo mismo que sí aumentase en una tercera parte el area de la superficie cultivada." Además de los tubérculos se emplean también, para esto, el trébol y otros pastos. "La agricultura, orientada de este modo hacia un punto en que se convierte ya en cultivos de huerta, exige, naturalmente, un capital de inversión relativamente considerable. En Inglaterra, se calculan 250 francos de capital de inversión por hectárea. En Flandes, nuestros

labradores considerarían

probablemente un capital de inversión de 500 francos por hectárea, demasiado pequeño."

(Emile de Laveleye, *Essai sur l'Economie Rurale de la Belgique*, Paris, 1863, pp. 45, 46 y 48).

Fijémonos, por último, en la explotación forestal. "La producción forestal se distingue de la mayoría de las demás producciones, esencialmente, en que en ella obra por su cuenta la fuerza de la naturaleza y en que, donde el replanteo se efectúe de un modo natural, no

requiere la acción del hombre ni del capital. E incluso allí donde los bosques se replantean artificialmente, la inversión de energías humanas y de capital es insignificante, en comparación con la acción de las fuerzas naturales. Además, los bosques crecen en terrenos y situaciones donde ya no se da el trigo o donde la producción de cereales no es ya

rentable. Por otra parte los cultivos forestales exigen, para una explotación normal..., una superficie mayor que los cultivos de cereales, ya que en parcelas pequeñas no es posible abordar debidamente el cultivo forestal, se pierden casi siempre las posibilidades de empleos accesorios, resulta más difícil organizar la protección del bosque, etc. Pero el proceso de producción se halla sujeto a un período de tiempo tan largo, que excede de los posibles planes de una economía privada, y a veces incluso de la vida de un hombre. El capital invertido para adquirir el terreno que ha de destinarse a bosque [en un régimen de producción colectiva este capital no existe y sólo se plantea el problema de saber qué cantidad de terreno podrá sustraer la colectividad a la agricultura y a los pastos para destinarlo a bosque] no rinde frutos rentables hasta pasado mucho tiempo y sólo refluye parcialmente, no recuperándose en su totalidad sino en plazos que en ciertas clases de árboles pueden ser hasta de ciento cincuenta años. Además, la producción forestal

continuada requiere, a su vez, una reserva de madera viva, que representa diez y hasta cuarenta veces el rendimiento anual. Por eso quien, poseyendo grandes extensiones de bosque, no dispone sin embargo de otros ingresos, no puede organizar una explotación forestal en forma". (Kirchhof, p. 58.)

El largo período de producción (que incluye un período relativamente corto de trabajo), y por tanto la larga duración de sus períodos de rotación, hace de los cultivos forestales una base de inversión poco favorable para una empresa privada y, por consiguiente, capitalista, la cual no perderá este carácter aunque en vez del capitalista individual la regente una sociedad capitalista. En general, el desarrollo de la cultura y de la industria se ha traducido siempre en la tendencia celosa a destruir los bosques y todo lo que se ha intentado para la conservación y producción de la riqueza forestal representa un factor verdaderamente insignificante al lado de aquella tendencia.

En el pasaje de Kirchhof citado más arriba merecen destacarse las siguientes palabras:

"Además, la producción forestal continuada requiere, a su vez, una reserva de madera viva, que representa diez y hasta cuarenta veces el rendimiento anual." Por tanto, una sola rotación cada diez o cada cuarenta años.

Otro tanto ocurre con la ganadería. Una parte del rebaño (reserva de ganado) permanece en el proceso de producción, mientras que otra parte se vende como producto anual. Aquí, sólo se recupera anualmente una parte del capital, como acontece con el capital fijo, maquinaria, ganado de labor, etc. Aunque este capital se estanca por largo tiempo en el proceso de producción, prolongando así la rotación del capital en su conjunto, no

constituye capital fijo, en el sentido categórico de la palabra.

Lo que aquí se llaman reservas –una determinada cantidad de madera o ganado vivos–

se halla relativamente dentro del proceso de producción (como medios de trabajo y material de trabajo al mismo tiempo); con arreglo a las condiciones naturales de su reproducción, en una economía ordenada, deberá hallarse siempre una parte considerable de ellas bajo esta forma.

De modo parecido repercute sobre la rotación del capital otra clase de reservas que sólo constituye un capital productivo potencial, pero que, por la naturaleza de la explotación, necesita acumularse en cantidades más o menos grandes y, por tanto, desembolsarse en la

producción por períodos más o menos largos, a pesar de que sólo se incorpora gradualmente al proceso de producción. Tal es, por ejemplo, el caso del abono, antes de depositarse en la tierra y el de la cebada, el heno y otros piensos y forrajes destinados como reservas a la producción de ganado. "Una parte considerable del capital de la empresa es absorbido por las reservas de la explotación. El valor de éstas puede disminuir en mayor o menor medida si no se aplican convenientemente las medidas de precaución necesarias para su conservación; y hasta puede ocurrir que, por falta de vigilancia, llegue incluso a perderse totalmente para la explotación una parte de las reservas de productos. Por eso es necesario, en lo que a esto se refiere, organizar una vigilancia cuidadosa de los graneros, del piso en que se almacenan el forraje y el pienso y de los sótanos, cerrar siempre bien los almacenes, mantenerlos limpios y aireados, etc.; a los granos y demás frutos almacenados deberá dárseles la vuelta de vez en cuando, convenientemente; las patatas y los nabos protegerse contra el frío, la humedad y la putrefacción, etc." (Kirchhof, p. 292.) "Al calcular las propias necesidades, sobre todo en lo que se refiere a la ganadería, y siempre organizando la distribución a tenor del producto y de la finalidad perseguida, deberá tenerse en cuenta no solamente la satisfacción de las necesidades, sino también la conveniencia de apartar una reserva relativa para casos imprevistos. Si resultare que las necesidades no pueden cubrirse íntegramente con el producto propio, deberá pensarse en si conviene compensar la diferencia mediante otros productos (sustitutivos) o si podrán adquirirse más baratos en el mercado. La escasez de heno, por ejemplo, puede suplirse con raíces mezcladas con paja.

En estos casos, habrá que tener en cuenta siempre el valor intrínseco y el precio de los distintos productos en el mercado, trazando a tono con esto las normas para el consumo; si, por ejemplo, la avena resulta más cara y los guisantes y el centeno, en cambio, salen relativamente más baratos, podrá sustituirse con ventaja en el pienso de los caballos, una parte de la avena con guisantes y centeno, y vender la avena sobrante, etcétera." (Obra cit., p. 300.)

Ya más arriba, al tratar de la formación de reservas, se indicó la necesidad de disponer una determinada cantidad, mayor o menor, de capital productivo potencial, es decir, de medios de producción destinados a ésta y que deben existir en una cantidad mayor o menor, para incorporarse poco a poco al proceso de producción. Y asimismo se ha indicado que, en una empresa o

explotación de capital dada, de determinado volumen, la magnitud de esta reserva de producción depende de la mayor o menor dificultad de su renovación, del mayor o menor alejamiento de los mercados en que es posible abastecerse de esos elementos, del desarrollo de los medios de transporte y comunicación, etc. Todos estos factores influyen sobre el mínimum de capital que debe existir bajo la forma de reserva productiva, y por tanto sobre la duración del plazo con vistas al cual ha de desembolsarse el capital y sobre el volumen de la masa de capital que debe desembolsarse de una vez. Este volumen, que a su vez influye sobre la rotación, se halla condicionado por el plazo mayor o menor para el cual se cuenta con capital circulante bajo la forma de reserva productiva como capital

productivo puramente potencial. Por otra parte, en la medida en que este estancamiento de la mayor o menor posibilidad de una rápida reposición depende de las condiciones del mercado, etc., responde a su vez al tiempo de circulación, a factores que pertenecen a la órbita de la circulación. “Además, tanto los aperos como los instrumentos manuales de trabajo, tales como las cribas, los cestos, las cuerdas, la grasa para los carros, las agujas, etc., deberán tenerse a mano y en reserva para poder reponerlos inmediatamente en tanta mayor abundancia cuanto menor sea la posibilidad de obtenerlos rápidamente sin alejarse

mucho. Finalmente, todos los aperos deben revisarse cuidadosamente en el invierno, adoptando inmediatamente las medidas necesarias para completarlos y ponerlos en condiciones de ser utilizados. El que en general hayan de mantenerse mayores o menores reservas para llenar las necesidades de aperos dependerá, principalmente, de las condiciones locales.

Allí donde no haya en las inmediaciones artesanos para reparar o tiendas para adquirir lo que se necesite, deberán mantenerse reservas mayores que allí donde existen esos

elementos en la localidad o en las cercanías. Si, en igualdad de condiciones, se compran, de una vez, en mayor o menor cantidad, las reservas necesarias, se tendrá, por regla general, la ventaja de comprarlas más baratas, siempre y cuando que se elija el momento adecuado para ello; claro está que esto sustraerá, por otra parte, una suma mayor de una vez al capital circulante de explotación, la cual se echará a veces de menos en la explotación de la

empresa". (Kirchhof, p. 301.)

La diferencia entre el tiempo de producción y el tiempo de trabajo admite, como hemos visto, diversos casos. El capital circulante puede entrar en el período de producción antes de haber entrado en el verdadero período de trabajo (casos del vino, del trigo para sembrar, etc.); otras veces, el tiempo de producción se ve interrumpido transitoriamente por el tiempo de trabajo (casos de la labranza de las tierras, del cultivo de árboles para madera, etc.); otras veces, una gran parte del producto apto para circular queda incorporada al proceso activo de producción, mientras una parte mucho menor se incorpora a la

circulación anual (cultivo de árboles para madera, ganadería); el plazo mayor o menor para el cual es necesario desembolsar de una vez el capital circulante en forma de capital productivo potencial, y por tanto la masa mayor o menor en que este capital tiene que desembolsarse, responde en parte al carácter del proceso de producción (agricultura) y depende en parte de la cercanía de los mercados, etc.; en una palabra, de factores

encuadrados en la órbita de la circulación.

Más adelante (libro III) veremos a qué absurdas teorías conduce en MacCulloch, James Mill, etc., el intento de identificar el tiempo de producción, distinto del tiempo de trabajo, con éste; intento que, a su vez, nace de una aplicación falsa de la teoría del valor.

El ciclo de rotación, que hemos examinado hasta aquí, se halla determinado por la

duración del capital fijo incorporado al proceso de producción. Y como este proceso de producción abarca una serie mayor o menor de años, envuelve también una serie de

rotaciones anuales o repetidas durante el año, del capital fijo.

En la agricultura, este ciclo de rotación obedece al sistema de la rotación de frutos. "La duración del período de arrendamiento no debe, en todo caso, suponerse inferior al período de rotación de los distintos cultivos a que ha de

dedicarse la tierra y, por tanto, en el sistema de las tres hojas, deberá multiplicarse por 3, 6, 9, etc. Pero en el sistema de las tres hojas y barbechera las tierras sólo se cultivan cuatro años de cada seis, pudiendo en los años en que se cultivan sembrarse con grano de invierno y de verano y además, en la

medida en que lo requiera o lo permita la calidad de la tierra, con trigo y centeno, cebada y avena, alternativamente. Cada una de estas clases de cereales se reproduce en la misma tierra en mayor o menor abundancia que las otras, cada una tiene su valor y se vende también por un precio distinto. Por eso el rendimiento de la tierra es cada año distinto y varía también en la primera mitad del período [en los primeros tres años] con respecto al segundo. Y ni siquiera el rendimiento medio de ambos períodos es igual, ya que la

fertilidad no depende solamente de la calidad de la tierra, sino también del tiempo, debiendo tenerse en cuenta además que en los precios influyen diversos factores sujetos a

variaciones. Si, por tanto, calculamos el rendimiento de la tierra por las cosechas medias en seis años y tomamos como base los precios de los frutos, obtendremos el rendimiento total de un año, tanto en un período como en otro. No ocurrirá lo mismo, sin embargo, si el rendimiento se calcula solamente para la mitad del período, es decir, para tres años, pues entonces el rendimiento total obtenido será desigual. De aquí se deduce que la duración del plazo de arrendamiento, a base del régimen de las tres hojas, debe fijarse como mínimum seis años. Mucho más deseable y ventajoso tanto para el arrendador como para el arrendatario es, sin embargo, el que el plazo de arrendamiento represente un múltiplo del plazo de arrendamiento [sic! *F. E.*]1 y, por tanto, si el sistema aplicado es el de las tres hojas, sea en vez de 6, de 12, 18 o más años, y si el sistema es el de siete hojas, de 14 ó 28 años en vez de 7.” (Kirchhof, pp. 117 y 118.)

[Al llegar aquí, hay una acotación en el manuscrito, que dice: “Régimen inglés de

rotación de cultivos. Poner aquí una nota.” *F. E.*]

Notas al pie capítulo XIII

1 Se trata, manifiestamente, de un error de Kirchhof; debe decir tiempo de circulación.

Capitulo XIV

EL TIEMPO DE CIRCULACION

Todos los factores anteriormente examinados, que diferencian los períodos de circulación de distintos capitales, invertidos en ramas industriales distintas, y también, por tanto, los períodos durante los cuales debe invertirse el capital, se presentan dentro del mismo proceso de producción, como ocurre con la distinción entre el capital fijo y el capital circulante, con la distinción en cuanto a los períodos de trabajo, etc. Sin embargo, el tiempo de rotación del capital es igual a la suma de su tiempo de producción y de su tiempo de circulación. Es, pues, lógico que, al variar la duración del tiempo de circulación varíe también, necesariamente, la del tiempo de rotación y, por tanto, la del período de ésta.

Como más claramente se ve esto es comparando dos distintas inversiones de capital en que todos los demás factores modificativos de la rotación sean iguales y sólo varíen los tiempos de circulación, o tomando un capital dado, con una determinada composición de capital fijo y circulante, con un período de trabajo dado, etc., y en el que sólo varíen hipotéticamente los períodos de circulación.

Uno de los períodos del tiempo de circulación –que es, relativamente, el más decisivo–

lo forma el periodo de venta, la época en que el capital reviste la forma de capital–

mercancías. La duración relativa de este período hace que se alargue o se acorte el tiempo de circulación y, por tanto, el período de rotación, en general. Puede ocurrir, además, que los gastos de almacenamiento, etc., hagan necesaria una inversión complementaría de

capital. Es evidente de por sí que el tiempo necesario para la venta de las mercancías terminadas puede diferir mucho según los diversos capitalistas, dentro de la misma rama industrial; no sólo, por tanto, con respecto a las masas de capital invertidas en las diversas ramas de producción, sino también con respecto a los diversos capitales independientes, que en realidad sólo son

fragmentos sustantivados del capital global invertido en cada rama de producción. En igualdad de condiciones, el período de venta, para el mismo capital individual, variará a tono con las oscilaciones generales de las condiciones del mercado o con sus oscilaciones en la rama industrial de que se trata. Por ahora, no nos detendremos en esto. Nos limitamos a dejar constancias del hecho: todos aquellos factores que se traducen, en general, en diferencias en cuanto a los períodos de rotación de los capitales invertidos en las distintas ramas industriales, se traducen también, si actúan individualmente (si, por ejemplo, un capitalista se halla en condiciones de vender con mayor rapidez que su

competidor, sí uno emplea más métodos encaminados a acortar los períodos de trabajo que el otro, etc.), en diferencias en cuanto a la rotación de los distintos capitales individuales que funcionan en la misma rama industrial.

Una causa que actúa constantemente en la diferenciación del tiempo de venta, y por

tanto del tiempo de rotación en general, es la distancia a que el mercado en que ha de venderse la mercancía se halla de su centro de producción. Durante el tiempo que aquélla tarda en llegar al mercado, el capital permanece bajo la forma de capital–mercancías; sí las mercancías se producen por encargo, conserva esa forma hasta el momento de su entrega; en otro caso, al tiempo que la mercancía tarda en llegar al mercado hay que añadir el tiempo que permanece allí esperando a ser vendida. La mejora de los medios de

comunicación y de transporte abrevia en términos absolutos el período de desplazamiento de la mercancía, pero no suprime la diferencia relativa nacida del desplazamiento en cuanto

al tiempo de circulación de los distintos capitales–mercancías o de las distintas partes del mismo capital–mercancías desplazadas a distintos mercados. Por ejemplo, los barcos de vela y de vapor perfeccionados, que acortan los viajes, los acortan lo mismo para los puertos próximos que para los lejanos. La diferencia relativa se mantiene en pie, aunque frecuentemente reducida. Sin embargo, puede ocurrir que, al desarrollarse los medios de transporte y de comunicación, las diferencias relativas se desplacen de un modo que no corresponde a las distancias naturales. Así, por ejemplo, un

ferrocarril tendido entre el lugar de producción y un centro fundamental de población del interior del país puede alargar en términos absolutos o relativos la distancia hacía un punto más cercano del país no comunicado con aquél por ferrocarril, en comparación con el que geográficamente se halla más distante que él. Y puede también ocurrir, por efecto de la misma circunstancia, que se desplace la distancia relativa de los centros de población con respecto a los mercados más importantes, que es lo que explica la decadencia de los antiguos y el auge de nuevos centros de producción, al modificarse los medios de comunicación y de transporte.

(A esto hay que añadir la mayor baratura relativa del transporte para distancias largas que para trayectos cortos.) A medida que se desarrollan los medios de transporte, no sólo se acelera la velocidad del movimiento en el espacio, acortándose con ello las distancias geográficas. No sólo se desarrolla la masa de los medios de comunicación, multiplicándose, por ejemplo, el número de barcos que salen simultáneamente hacía el mismo puerto o el número de trenes que circulan a un tiempo por distintos ferrocarriles entre las mismas estaciones, sino que durante la semana, por ejemplo, en días sucesivos, navegan

constantemente barcos de carga entre Liverpool y Nueva York o, en distintas horas del día, trenes de mercancías entre Manchester y Londres. Es cierto que esto, partiendo de un rendimiento dado de los medios de transporte, no altera la velocidad absoluta –ni, por tanto, esta parte del tiempo de circulación–. Pero cantidades sucesivas de mercancías pueden expedirse en períodos sucesivos de más corta duración y llegar así sucesivamente al

mercado, sin acumularse en grandes masas como capital potencial en mercancías hasta su envío efectivo. Esto hace, además, por tanto, que el reflujo del capital se reparta entre períodos de tiempo sucesivos más cortos, haciendo que una parte se convierta

constantemente en capital–dinero, mientras la parte restante circula como capital–

mercancías. Mediante este reparto del reflujo del capital en varios períodos sucesivos se acorta el tiempo total de circulación y también, como es lógico, el tiempo de rotación. En primer lugar, la mayor o menor frecuencia con que

funcionan los medios de transporte, por ejemplo el número de trenes que circulan en un ferrocarril, se desarrolla, de una parte, a medida que un centro de producción va produciendo más, se convierte en un centro de

producción más importante y orientado hacia el mercado de ventas ya existente y, por tanto, hacía los grandes centros de producción y población, puertos de exportación, etc. De otra parte, esta especial facilidad de comunicaciones y la rotación acelerada del capital que lleva consigo (en la medida en que se halla condicionada por el tiempo de rotación)

determina, a la inversa, una concentración acelerada del centro de producción, de un lado, y de otro de su mercado. Al acelerarse así la concentración de masas de hombres y de capital en determinados puntos, avanza la concentración de estas masas de capital en pocas manos.

Al mismo tiempo, se produce un desplazamiento como consecuencia del cambio relativo de situación de los centros de producción y de los mercados, que llevan consigo los cambios operados en los medios de comunicación. Centros de producción que antes tenían una

situación privilegiada, por hallarse emplazados junto a un camino o un canal, aparecen

ahora situados al lado de vías de comunicación secundarias que sólo funcionan a intervalos relativamente grandes, mientras que otros puntos, desviados antes de las grandes vías de comunicación, aparecen ahora emplazados en el cruce de varios caminos o ferrocarriles.

Como consecuencia de esto, los segundos toman auge y los primeros decaen. Los cambios operados en los medios de transporte determinan asimismo una serie de diferencias locales en cuanto al tiempo de circulación de las mercancías, a la posibilidad de comprar y vender, etc., o distribuyen de un modo distinto las diferencias locales ya existentes. La importancia que esto tiene para la rotación del capital se revela en los litigios que surgen entre los representantes comerciales e industriales de las diversas localidades con las empresas ferroviarias (Véase, por ejemplo, el Libro Azul del Railway Committee, citado más arriba

[pp. 126–7].

Todas las ramas de producción que, por la naturaleza de su producto, deben atenerse

fundamentalmente al mercado local, como las fábricas de cerveza, por ejemplo, adquieren por esta razón su máximo desarrollo en los grandes centros de población. En estos casos, la mayor rapidez en la rotación del capital compensa en parte la mayor carestía de ciertas condiciones de producción, de los terrenos, etc.

Si es cierto que, de una parte, con el progreso de la producción capitalista, el desarrollo de los medios de transporte y comunicación acorta el tiempo de circulación para una

determinada cantidad de mercancías, no es menos cierto que este mismo progreso y la posibilidad que el desarrollo de los medios de comunicación y transporte entraña, supone, por el contrario, la necesidad de trabajar para mercados cada vez más lejanos, en una palabra, para el mercado mundial. La masa de las mercancías que se hallan en camino, transportadas hacia puntos alejados, crece en enormes proporciones y también, por tanto, en términos absolutos y relativos, la parte del capital social que se encuentra constantemente, para plazos largos, en la fase del capital–mercancías, dentro del período de circulación. Con ello crece, al mismo tiempo, la parte de la riqueza social que, en vez de servir como medio directo de producción, se invierte en medios de comunicación y de transporte y en el capital fijo y circulante necesario para su explotación.

La duración puramente relativa del transporte de las mercancías del centro de

producción al mercado determina una diferencia no sólo en cuanto a la primera parte del tiempo de circulación, al tiempo de venta, sino también en cuanto a la segunda parte, a la reversión del oro a los elementos del capital productivo, al tiempo de compra.

Supongamos, por ejemplo, que la mercancía sea enviada a la India. El viaje dura, *v. gr*., cuatro meses. Partamos de la hipótesis de que el tiempo de venta = 0, es decir, de que la mercancía se envíe por encargo y se haga efectiva

contra su entrega al agente del

productor. Supongamos, asimismo, que la remisión del dinero (la forma en que se remita es indiferente, para estos efectos) dure otros cuatro meses. Pasarán, por tanto, en conjunto, ocho meses antes de que el mismo capital vuelva a funcionar como capital productivo, hasta que pueda reanudar la operación anterior. Las diferencias que esto entraña en cuanto a la rotación constituyen una de las bases materiales de los diversos plazos de crédito, y el comercio ultramarino, el de Venecia y Génova, por ejemplo, fue, en efecto, una de las fuentes del sistema de crédito en sentido estricto. "La crisis de 1847 permitió a las operaciones bancarias y comerciales de aquella época reducir el término de vencimiento de las letras giradas de Europa sobre India y la China de diez meses desde la fecha a seis meses a la vista; veinte años más tarde, al acortarse el viaje a introducirse el telégrafo, se hace necesaria una nueva reducción de seis meses a la vista a cuatro meses desde la fecha,

como paso inicial para reducir el plazo a cuatro meses a la vista. La travesía hasta Londres, en un barco de vela, por el cabo de Buena Esperanza dura, por término medio, unos

noventa días. Una letra con vencimiento de cuatro meses a la vista equivaldría a un

vencimiento de unos ciento cincuenta días. Las letras actuales de seis meses a la vista equivalen a un vencimiento de unos doscientos diez días." *(London Economist,* 16 de junio de 1866.) En cambio, "el término brasileño de vencimiento sigue siendo de dos y tres meses a la vista; las letras de Amberes (sobre Londres) se giran a tres meses desde la fecha, y hasta ciudades como Manchester y Bradford giran sobre Londres a tres meses y a plazos aún más largos. Esto da al comerciante, por convenio tácito, ocasión de realizar sus mercancías a tiempo para hacer frente a las letras giradas contra él en el momento de su vencimiento. No es excesivo, por tanto, el término de vencimiento de las letras sobre India.

Los productos ingleses, vendidos en Londres por lo general a tres meses de plazo, no pueden, sí se calcula algún tiempo para la venta, realizarse en menos de cinco meses, y entre la compra realizada en la India y la entrega de los géneros en los almacenes ingleses transcurrirá por regla general otro

tanto. Tenemos aquí, pues, un período de diez meses, mientras que las letras giradas contra las mercancías no exceden de siete" (lugar cit., 30 de junio de 1866). "El 2 de julio de 1866, cinco grandes bancos de Londres que trabajan principalmente con la India y China, y con ellos el Comptoir d'Escompte de París,

notificaron que, a partir del 11 de enero de 1867, sus filiales y agencias en Oriente sólo negociarían las letras cuyo vencimiento no excediese de cuatro meses" (lugar cit., 7 de julio de 1866). Sin embargo, esta reducción fracasó y hubo de ser abandonada.

(Posteriormente, la apertura del Canal de Suez ha venido a revolucionar todo esto. *F. E.)* A medida que se prolonga el tiempo de circulación de las mercancías, aumenta, como

es lógico, el riesgo de que cambien los precios en el mercado de ventas, pues aumenta el período dentro del cual puede efectuarse ese cambio de precios.

Los diversos plazos de pago en las compras y en las ventas dan lugar a una diferencia en cuanto al tiempo de circulación, que puede ser una diferencia individual entre los distintos capitales individuales que operan en la misma rama industrial o una diferencia entre las diversas ramas industriales, según los distintos plazos de vencimiento usuales en ellas, cuando los pagos no se efectúan al contado. Pero no hemos de detenernos más tiempo en este punto, tan importante para el sistema de crédito.

El volumen de los contratos de suministro, que aumenta a medida que crecen el

volumen y la escala de la producción capitalista, determina también diferencias en cuanto al tiempo de rotación. El contrato de suministro, como transacción entre el comprador y el vendedor, es una operación perteneciente al mercado, a la órbita de la circulación. Por tanto, las diferencias en cuanto al tiempo de rotación derivadas de aquí brotan de la órbita de la circulación, pero repercuten directamente sobre la esfera de la producción

independientemente de todos los plazos de pago y de crédito y, por consiguiente, aun en los casos de pago al contado. El carbón, el algodón, los

hilados, etc., son, por ejemplo, productos discretos. Diariamente se entrega una cantidad de producto terminado. Por tanto, si el fabricante de hilados o el propietario de la mina se compromete a suministrar masas de productos que exigen, supongamos, un período de cuatro o seis semanas de jornadas de trabajo consecutivas, esto, para los efectos al plazo con vista al cual ha de desembolsarse el capital, es exactamente lo mismo que si se estableciese un período continuo de trabajo de cuatro a seis semanas. En este caso, se parte, naturalmente, del supuesto de que la masa de productos encargada ha de entregarse de una vez, o por lo menos pagarse solamente

después de entregada en su totalidad. Es lo mismo que sí cada día de por sí entregase una determinada cantidad de producto terminado. Sin embargo, esta masa terminada no es más que una parte de la masa que ha de ser suministrada con arreglo al contrato. Aunque en este caso la parte ya terminada de las mercancías encargadas no figure ya en el proceso de producción, se halla en el almacén como capital puramente potencial.

Pasemos ahora al segundo período del tiempo de circulación: el tiempo de compra, o

sea, el período en que el capital revierte de la forma dinero a los elementos del capital productivo. El capital, durante este período, no tiene más remedio que mantenerse más o menos tiempo bajo la forma de capital–dinero; es decir, una cierta parte del capital global desembolsado debe adoptar constantemente esa forma, aunque esta parte se halle formada por elementos constantemente variables. En una determinada industria, será necesario que del capital total desembolsado existan bajo forma de capital–dinero *n* X 100 libras esterlinas, de modo que mientras todos los elementos integrantes de estas *n* X 100 libras se van convirtiendo constantemente en capital productivo, esta suma vaya completándose

constantemente también con el reflejo de la circulación, con el capital–mercancías, a medida que vaya realizándose. Una determinada parte de valor del capital desembolsado reviste, pues, constantemente la forma de capital–dinero, es decir, una forma propia de la órbita de circulación y no de la esfera de producción.

Ya hemos visto que la prolongación del tiempo en que, por el alejamiento del

mercado, el capital se ve sujeto a la forma de capital–mercancías, retrasa el reflujo del dinero y, por tanto, la transformación del capital de capital–dinero en capital productivo.

Y hemos visto también (cap. VI [pp. 115 *s.*] cómo, con referencia a la compra de las mercancías, el tiempo de compra, el mayor o menor alejamiento de las fuentes principales de materias primas, obliga a comprar materias primas para períodos un poco largos y a tenerlas disponibles bajo la forma de reservas productivas, de capital productivo latente o potencial: lo cual equivale, siendo la misma la escala de la producción, a acrecentar la masa del capital que ha de ser desembolsado de una vez y a alargar el tiempo para el cual se desembolsa.

Efectos semejantes a éstos producen en distintas ramas industriales los períodos –más cortos o menos largos– en que se lanzan al mercado grandes masas de materias primas. En Londres, por ejemplo, se celebran cada tres meses grandes subastas de lana, que dominan el mercado de este género; en cambio, el mercado de algodón se renueva entre una cosecha y otra de un modo continuo en su conjunto, aunque no siempre uniforme. Estos períodos

determinan los principales plazos de compra de las materias primas correspondientes e influyen también sobre las compras, las cuales condicionan los desembolsos especulativos, mayores o menores, hechos para adquirir estos elementos de producción, del mismo modo que el carácter de las mercancías producidas influye sobre la retención especulativa, deliberada, más larga o más corta, del producto en forma de capital–mercancías

potenciales. “Por eso el agricultor se ve obligado a ser también, hasta cierto punto, especulador... y a posponer, según las circunstancias del momento la venta de sus

productos. [El autor hace seguir a esto algunas reglas generales. *F. E.*] Sin embargo, los factores más importantes en la venta de los productos son la persona, el producto mismo y la localidad. Quien, siendo hábil y afortunado [¡] dispone de capital suficiente para sus negocios no hará reproche si, en épocas en que rijan precios extraordinariamente bajos en el mercado, retiene su cosecha una vez al año durante algún tiempo; en cambio, si carece de capital de explotación o de todo espíritu especulativo [¡], aspirará a conseguir

el precio

medio corriente, lo cual le obligará a reducir sus pretensiones, cuando se le presente la ocasión de vender. El retener la lana de un año causará casi siempre perjuicios, mientras que los cereales y las semillas oleaginosas pueden guardarse dos años en el almacén sin detrimento para la calidad de la mercancía. Productos expuestos por lo general a grandes alzas y bajas en períodos cortos de tiempo, como ocurre, por ejemplo, con las semillas oleaginosas, el lúpulo, las cardas y otros semejantes, deberán dejarse almacenadas durante los años en que el precio de venta sea considerablemente inferior al precio de producción.

Los objetos en cuya venta menos se puede titubear son aquellos que suponen un gasto

diario de entretenimiento, *v. gr*., el ganado de ceba, o se hallan expuestos a deteriorarse, como sucede con las patatas, las frutas, etc. En ciertas comarcas, un producto alcanza en determinadas épocas del año, por término medio, su precio más alto y en otras desciende hasta el límite más bajo; así, por ejemplo, hacia San Martín los cereales se cotizan en ciertos sitios, por término medio, a un precio más bajo que entre Navidades y Pascua. Otros productos, en ciertas regiones, sólo encuentran salida favorable en determinadas épocas, corno sucede, por ejemplo, con la lana en determinados mercados, en los que además el comercio de este género suele paralizarse, etc." (Kirchhof, p. 302.)

Cuando se examina la segunda parte del tiempo de circulación, en la que el dinero

revierte a los elementos del capital productivo, no hay que fijarse solamente en este trueque de por sí, ni en el tiempo durante el cual el dinero revierte, según la distancia a que se halla el mercado, en el que el producto se vende; hay que tener en cuenta también, y sobre todo, la extensión en que una parte del capital desembolsado tiene que existir constantemente en forma de dinero, bajo la modalidad de capital–dinero.

Independientemente de toda especulación, el volumen de compras de aquellas

mercancías que tiene que existir constantemente como reserva productiva depende de los períodos de renovación de esta reserva, es decir, de circunstancias que, a su vez, dependen de las condiciones del mercado y que, por tanto, varían según las distintas materias primas, etc.; en estos casos, se plantea, pues, la necesidad de desembolsar dinero de una vez en grandes cantidades. Pero este dinero refluye siempre gradualmente, con mayor o menor rapidez, según la rotación del capital. Una parte de ese dinero, la que vuelve a invertirse en salarios, se desembolsa de nuevo, en períodos cortos. Otra parte, la que se destina a materias primas, etc., se acumula para un período largo de tiempo, como fondo de reserva, bien para hacer compras, bien para efectuar pagos. Existe, por tanto, bajo la forma de capital–dinero, aunque varíe el volumen en que se presenta como tal.

En el capítulo siguiente, veremos cómo estas circunstancias, nazcan del proceso de

producción o del de circulación, imponen la existencia en forma de dinero de una

determinada parte del capital desembolsado. En términos generales, debemos observar que los economistas propenden a olvidar que una parte del capital necesario para la industria no sólo recorre por turno las tres fases de capital–dinero, capital productivo y capital–

mercancías, sino que algunas partes de él revisten constante y simultáneamente estas tres formas, aunque la magnitud relativa de estas partes varíe continuamente. Es, sobre todo, la parte que existe constantemente bajo la forma de capital–dinero la que los economistas olvidan, a pesar de que esta circunstancia es muy necesaria precisamente para poder

comprender la economía burguesa, manifestándose también como tal en el terreno práctico.

Notas no tiene

Capítulo XV

COMO INFLUYE EL TIEMPO DE ROTACIÓN EN LA MAGNITUD

DEL CAPITAL

DESEMBOLSADO

En este capítulo y en el siguiente, el XVI, estudiaremos la influencia del tiempo de rotación sobre la valorización del capital.

Tomemos el capital–mercancías producto de un período de trabajo de nueve semanas, por ejemplo.

Sí prescindimos por el momento, tanto de la parte del valor del producto que le añade el desgaste promedio del capital fijo como de la plusvalía incorporada a él durante el proceso de producción, vemos que el valor de este producto es igual al valor del capital circulante invertido en su producción, es decir, al valor de los salarios y de las materias primas y auxiliares consumidas en ella. Supongamos que este valor sea = 900 libras esterlinas, es decir, que se realice una inversión de 100 libras semanales. El período de producción, que aquí coincide con el período de trabajo es, pues, de 9 semanas. Para los efectos de nuestro razonamiento, no interesa saber sí se trata de un período de trabajo destinado a crear un producto continuo o de un período continuo de trabajo para fabricar un producto discreto, siempre y cuando que la cantidad de producto discreto lanzado al mercado de una vez cueste 9 semanas de trabajo. Supongamos asimismo que el tiempo de circulación sea de 3 semanas, lo que quiere decir que el tiempo de rotación en conjunto será de 12 semanas. A las 9 semanas, el capital productivo desembolsado se convierte en capital–mercancías, que pasa a la órbita de la circulación y permanece en ella tres semanas más. Por tanto, el nuevo período de producción sólo puede comenzar a partir de la 13ª semana, lo cual quiere decir que la producción se paralizaría durante tres semanas, o sea, durante una cuarta parte del período de rotación en su conjunto. Para nuestro caso, tanto da que tarde, por término medio, todo ese tiempo en venderse la mercancía o que se emplee en hacerla llegar hasta el mercado o en cobrar la mercancía vencida. El resultado será siempre el mismo: la producción se paralizará durante 3 semanas cada 3 meses, o sea, al cabo del año 4 X 3 = 12 semanas = 3 meses = 1/4 del período anual de rotación. Por consiguiente, si la producción ha de ser continua y mantenerse una semana tras otra en la misma escala, habrá que seguir uno de los caminos señalados a continuación.

Uno de ellos consiste en reducir la escala de la producción, haciendo que las 900 libras basten para mantener en marcha el trabajo tanto durante el período de trabajo como durante el período de circulación de la primera rotación. De este modo, al comenzar la 10ª semana se inicia un segundo período de trabajo, y por tanto un segundo ciclo de rotación, antes de terminar el primero, pues, como hemos dicho, el ciclo de rotación dura doce semanas y el período de trabajo nueve, 900 libras esterlinas repartidas entre 12 semanas arrojan 75

libras semanales. En primer lugar, es evidente que este acortamiento de la escala del negocio supone un cambio de dimensiones del capital fijo y, por tanto, en general, una inversión de capital más reducida. En segundo lugar, habría que ver si esta reducción es factible, ya que, con arreglo al desarrollo de la producción en las distintas industrias, existe un límite normal mínimo de inversión de capital por debajo del cual una empresa no se halla en condiciones de competir con las demás. Y este límite normal mínimo aumenta constantemente, además, con el desarrollo capitalista de la producción: no es, pues, un limite fijo. Entre el límite normal mínimo existente en cada caso y el límite normal máximo que va creciendo constantemente se dan numerosos grados intermedios, existe una zona media que admite variantes muy diversas de inversión de capital. Por consiguiente, dentro de los límites de esta media puede operarse una reducción cuyo limite es, en cada caso, el mínimo normal. En los casos de entorpecimiento de la producción, de abarrotamiento de los mercados, de encarecimiento de las materias primas, etc., se opera una reducción de la inversión normal de capital circulante, partiendo de una base dada de capital fijo, mediante la reducción del tiempo de trabajo, por ejemplo reduciendo la jornada de trabajo a medio día; del mismo modo que, en épocas de prosperidad y siempre sobre una base dada de capital fijo, se observa una extensión anormal del capital circulante, bien mediante la prolongación de la jornada de trabajo, bien mediante la intensificación de éste. En empresas que cuentan ya de antemano con estas oscilaciones, se emplean unas veces los recursos apuntados y otras veces se recurre al empleo simultáneo de un número mayor de obreros, combinado con el empleo de una reserva de capital fijo, por ejemplo de locomotoras de reserva en los ferrocarriles, etc. Sin embargo, aquí situamos el problema en las condiciones normales, por cuya razón deben dejarse a un lado estas oscilaciones anómalas.

Por tanto, para que la producción no se interrumpa deberá repartirse la inversión del mismo capital circulante en un período mayor de tiempo, entre 12 semanas en vez de 9. Esto quiere decir que en cada fase

de tiempo dada funcionará un capital productivo menor; la parte circulante del capital productivo bajará de 100 a 75, o, sea en una cuarta parte. La suma total en que se reduce el capital productivo que funciona durante el período de trabajo de 9 semanas será = 9 X 25 = 225 libras esterlinas, o sea 1/4 de 900 libras. Pero la relación entre el tiempo de circulación y el período de rotación en su conjunto seguirá siendo = 3/12 = 1/4.

De donde se deduce que si se quiere que la producción no se interrumpa durante la fase de circulación del capital productivo convertido en capital mercancías hay que continuarla simultánea y continuamente una semana tras otra, y si para ello no se dispone de un capital circulante especial, esto sólo podrá conseguirse disminuyendo el volumen de producción, reduciendo la parte circulante del capital productivo en funciones.

La parte del capital circulante así rescatado para que produzca durante la fase de la circulación guardará con el capital global circulante desembolsado la misma relación que el tiempo de circulación con el ciclo de rotación en su conjunto. Esto sólo es aplicable, como queda dicho, a aquellas ramas de producción en que el proceso de trabajo se mantiene una semana tras otra en la misma escala; en que, por tanto, no se plantea, como ocurre en la agricultura, la necesidad de invertir sumas variables de capital en distintos períodos de trabajo.

Pero supongamos, por el contrario, que el tipo de negocio excluya la posibilidad de reducir la escala de la producción y, por tanto, el capital circulante que semanalmente ha de ser desembolsado: en este caso, la continuidad de la producción sólo podría asegurarse movilizando un capital circulante adicional, que en el supuesto anterior debería ser de 300 libras esterlinas. Durante el período de rotación de 12 semanas se desembolsarán gradual y sucesivamente 1,200 libras, la cuarta parte de 12. Al cerrarse el período de trabajo de 9 semanas, el valor capital de 900 libras abandona la forma de capital. Durante las tres semanas en que permanece en la órbita de la circulación, funcionando como capital mercancías, presenta con respecto al proceso de producción el mismo estado que sí no existiese.

Aquí, prescindimos de todo lo referente al sistema de crédito; partimos, por tanto, del supuesto de que el capitalista explota exclusivamente su propio capital. Pero, durante las 3 semanas el capital desembolsado para el primer período de trabajo permanece en el proceso de circulación y después de salir del proceso de producción, funciona un capital adicional de 300 libras esterlinas, con el cual se asegura la continuidad de la producción.

A este propósito, conviene hacer dos observaciones:

Primera: el período de trabajo del capital de 900 libras primeramente desembolsado termina a las 9

semanas y no refluye sino al cabo de otras 3, o sea, al comenzar la l3ª semana. Pero el capital adicional de 300 libras permite iniciar inmediatamente un nuevo período de trabajo. Y esto es precisamente lo que asegura la continuidad de la producción.

Segunda: las funciones del capital primitivo de 900 libras y las del nuevo capital adicional de 300

libras, desembolsado al terminar el primer período de trabajo de 9 semanas y con el que se inicia sin interrupción el segundo período dé trabajo, al terminar el primero, se distinguen o pueden, al menos, distinguirse con toda claridad dentro del primer período de rotación, mientras que en el segundo se confunden ya las unas con las otras.

Representémonos la cosa de un modo plástico:

Primer período de rotación de 12 semanas. Primer período de trabajo de 9 semanas; la rotación del capital desembolsado en este periodo cierra su ciclo al comenzar la 13ª semana. Durante las 3 semanas siguientes, funciona ya el capital adicional de 300 libras, con que se abre el segundo período de trabajo de 9

semanas.

Segundo período de rotación. Al empezar la 13ª semana, se han recuperado 900 libras, con las que puede iniciarse ya un nuevo ciclo de rotación. Sin

embargo, el segundo período de trabajo se, ha abierto ya en la 10ª semana, con las 300 libras adicionales; al comenzar la 13ª semana se lleva ya realizada, gracias a ese capital adicional, la tercera parte del periodo de trabajo, con la que se habrán convertido en producto 300

libras del capital productivo. En las 6 semanas que faltan para terminar el segundo período de trabajo sólo podrán emplearse en el proceso de producción dos terceras partes del capital recuperado de 900 libras, o sean, 600 libras. Quedarán, pues, disponibles 300 libras de las 900 iniciales para destinarlas a la misma finalidad a que se aplicó en el primer período de trabajo, el capital adicional de 300 libras. Al final de la 6ª semana del segundo período de rotación se habrá consumado el segundo período de trabajo. El capital de 900 libras

invertido en él refluirá a las 3 semanas, o sea, al final de la 9ª semana del segundo período trimestral de rotación. Al cabo de 3 semanas de circulación refluirá el capital recuperado de 300 libras. De este modo, el tercer período de trabajo de un capital de 900 libras se iniciará al comenzar la 7ª semana del segundo ciclo de rotación, o sea, al comenzar la 19ª semana del año.

Tercer período de rotación. Al final de la 9ª semana del segundo ciclo de rotación, se produce un nuevo reflujo de 900 libras esterlinas. Pero el tercer período de trabajo se ha iniciado ya en la 7ª semana del periodo de rotación anterior, y ya van transcurridas 6 semanas. Sólo durará, pues, 3 semanas. Por consiguiente, de las 900 libras ya recuperadas sólo entrarán en el proceso de producción 300. El cuarto periodo de trabajo, ocupará las 9 semanas restantes de este ciclo de rotación, con lo, cual al comenzar la 37ª

semana del año se iniciarán simultáneamente el cuarto ciclo de rotación y el quinto período de trabajo.

Para simplificar los cálculos, partiremos de las siguientes bases: período de trabajo, 5 semanas; tiempo de circulación, 5 semanas; por consiguiente, ciclo de rotación en su conjunto, 10 semanas; año de 50

semanas e inversión de capital por semana, 100 libras esterlinas. El período de trabajo exigirá, por tanto, un capital circulante de 500 libras esterlinas y el tiempo de circulación un capital adicional de otras 500 libras. A base de estos

datos, los períodos de trabajo y los ciclos de rotación se distribuirán del modo siguiente: *Períodos de trabajo*

Semanas Libras esterl. merc.

Recuperado

lº

1 – 5

500

Final 10ª sem.

2º

6 – 10

500

" 15ª "

3º

11 – 15

500

" 20ª "

4º

16 – 20

500

" 25ª "

5º

21 – 25

500

" 30ª "

Si el tiempo de circulación fuese = 0 y, por tanto, el periodo de rotación igual al período de trabajo, el número de rotaciones sería igual al número de períodos de trabajo al cabo del año. Con un período de trabajo de cinco semanas tendríamos, pues, que 50/5 semanas = 10, y el valor del capital sujeto a la rotación, sería en este caso = 500 X 10 = 5,000. En nuestro cuadro, en que se supone un tiempo de circulación de 5

semanas, se producen al cabo del año, igualmente, mercancías por valor de 5,000 libras esterlinas, pero de ellas 1/10 = 500 libras aparecen constantemente bajo la forma de capital–mercancías, que sólo se recupera a la vuelta de 5 semanas. Al final del año, el producto del décimo periodo de trabajo (semanas de trabajo 46–

50) sólo habrá recorrido su ciclo de rotación en una mitad, puesto que su tiempo de circulación coincidirá con las 5 primeras semanas del año siguiente.

Ahora, pongamos un tercer ejemplo: período de trabajo, 6 semanas; tiempo de circulación, 3

semanas; inversión semanal en el proceso de trabajo, 100 libras esterlinas.

1 er.

periodo de trabajo: semanas 1 – 6. Al final de la 6ª semana, un capital mercancías de 600 un capital–

mercancías de 600 libras esterlinas, recuperado al final de la 9ª semana.

2 do

período de trabajo: semanas 7 – 12. Durante las semanas 7 – 9, desembolso de un capital adicional de 300 libras. Al final de la 9ª semana, recuperación

de 600 libras. De esta suma, invertidas en las semanas 10 – 12, 300 libras; por tanto, al final de la semana 12,300 libras de capital liquido y 600

libras de capital en mercancías, que refluirán al final de la semana 15.

3 er.

período de trabajo: semanas 13 – 18. Durante las semanas 13 – 15, inversión de las 300 libras anteriores, luego recuperación de 600 libras, de ellas 300 desembolsadas para las semanas 16 – 18.

Al final de la semana 18,300 libras en dinero líquido y 600 libras en capital – mercancías, que refluirá al final de la semana 21. (Véase el desarrollo más detallado de este caso más adelante, apartado II.)

Por tanto, en 9 períodos de trabajo (= 54 semanas) se producirán 600 X 9 = 5,400 libras esterlinas de mercancías. Al final del noveno período de trabajo, el capitalista poseerá 300 libras esterlinas en dinero y 600

libras esterlinas en mercancías, cuyo período de circulación se hallará todavía en curso.

Comparando entre sí estos tres ejemplos, vemos, en primer lugar, que sólo en el segundo se produce una recuperación sucesiva del capital I, de 500 libras esterlinas, y del capital adicional II, del mismo monto, capitales que aquí discurren separadamente el uno del otro, por la sencilla razón de que, en este caso, se parte del supuesto, muy excepcional, de que el período de trabajo y el tiempo de circulación representan dos fracciones iguales del período de rotación. En todos los demás casos, cualquiera que sea la desigualdad existente entre los dos períodos que forman el ciclo de rotación, los movimientos de los dos capitales se entrecruzan, como ocurre en los ejemplos I y III ya antes de iniciarse el segundo período. El capital adicional II, conjuntamente con una parte del capital I, forma el capital movilizado en el segundo período de la rotación, mientras que el resto del capital I se recupera y pone a contribución para la función primitiva del capital II. Aquí, el capital activo durante el período de circulación del capital mercancías no se identifica con el capital II primitivamente desembolsado para este fin, pero es igual a él en valor y forma la misma parte alícuota del capital global

desembolsado.

En segundo lugar, el capital que funcionó durante el periodo de trabajo queda inactivo durante el período de circulación. En el segundo ejemplo, el capital funciona durante las 5 semanas del período de trabajo y queda inactivo durante las 5 semanas del período de circulación. Por tanto, el capital I se halla ocioso, en este ejemplo, seis meses al año. Durante este tiempo entra en funciones el capital adicional II, el cual queda también inactivo, en el caso que examinamos, seis meses de cada doce. Pero el capital adicional necesario para asegurar la continuidad de la producción durante el período circulatorio no depende del volumen global o de la suma de los períodos de circulación al cabo de un año, sino pura y simplemente de la relación existente entre el período de circulación y el ciclo de rotación. (Partiendo, naturalmente, del supuesto de que todas las rotaciones se desarrollen bajo condiciones idénticas.) Por eso en el ejemplo II es necesario movilizar un capital adicional de 500 libras esterlinas y no de 2,500. La explicación de esto es, sencillamente, que el capital adicional entra en la rotación exactamente lo mismo que el capital primitivo desembolsado, supliendo su volumen lo mismo que éste por el número de sus rotaciones.

En tercer lugar, el hecho de que el periodo de producción se prolongue más que el período de trabajo no altera en lo más mínimo las circunstancias aquí examinadas. Es cierto que esto hará que se prolonguen los períodos de rotación en su conjunto, pero no por ello será necesario movilizar un capital adicional para el proceso de trabajo. La única finalidad del capital adicional es la de llenar las lagunas abiertas en el proceso de trabajo por el tiempo de circulación; tiende, pues, simplemente, a poner a la producción a salvo de las perturbaciones que el tiempo de circulación crea; las que surgen de las propias condiciones de la producción han de colmarse mediante otros recursos, que no vamos a examinar aquí. Pero hay industrias en que sólo se trabaja de vez en cuando, por encargo, y en las que, por tanto, pueden sobrevenir interrupciones entre los distintos períodos de trabajo. En estas industrias, desaparece en la proporción correspondiente la necesidad de un capital adicional. También en la mayoría de los casos de trabajo por temporadas existe, por las condiciones mismas del trabajo, un cierto límite en cuanto al tiempo del reflujo de capital. El mismo trabajo no puede repetirse al año siguiente con el mismo capital, si entre tanto el período de circulación de

este capital no ha transcurrido. Puede también ocurrir, por el contrarío, que el período de circulación sea más corto que el intervalo entre un periodo de producción y el siguiente. En este caso, el capital queda inactivo, a menos que durante este intervalo de tiempo se emplee en otros fines.

En cuarto lugar, el capital desembolsado para un periodo de trabajo, por ejemplo las 600 libras esterlinas del ejemplo III, se invierte, de una parte, en materias primas y materias auxiliares, en reserva productiva para el período de trabajo, en capital circulante constante, y de otra parte en capital circulante variable, en pagar el mismo trabajo. Puede ocurrir que la parte invertida en capital circulante constante no se halle disponible bajo la forma de reserva productiva para el mismo periodo de tiempo, que no se disponga, por ejemplo, de materia prima suficiente para todo el período de trabajo, que el carbón, supongamos, deba adquirirse cada dos semanas. Sin embargo –puesto que, por el momento, dejamos a un lado el crédito–, esta parte del capital, aunque no exista disponible en forma de reserva productiva, deberá existir disponible en forma de dinero, para convertirse en reserva productiva a medida que vaya siendo necesario. Esta circunstancia no altera en lo más mínimo la magnitud del valor capital circulante constante desembolsado para las 6 semanas. Por el contrario –prescindiendo de la reserva de dinero para gastos imprevistos, del verdadero fondo de reserva destinado a afrontar las perturbaciones que puedan presentarse–, los salarios se hacen efectivos en períodos más cortos, generalmente por semanas. Por tanto, caso de que el capitalista no obligue al obrero a hacerle anticipos más largos de trabajo, deberá existir en forma de dinero el capital

necesario para el pago de los salarios. Por eso, al recuperarse el capital habrá de retenerse una parte de él en forma de dinero, con destino al pago de salarios, convirtiéndose la parte restante en reserva productiva.

El capital adicional se divide exactamente lo mismo que el primitivo. Pero lo que lo distingue del capital I es el hecho de que (prescindiendo de las condiciones del crédito), para que se halle disponible con vistas a su propio período de trabajo, tiene que estar desembolsado ya durante todo el tiempo del periodo de trabajo del capital I, a pesar de no incorporarse a él. Durante este tiempo puede convertirse ya, parcialmente al menos, en capital circulante constante, desembolsado para todo el período de rotación. Hasta qué punto

revista esta forma o se mantenga bajo la forma de capital–dinero adicional, hasta el momento en que deba sufrir aquella transformación, dependerá en parte de las condiciones especiales de producción de determinadas ramas industriales, y en parte de las circunstancias locales, de las oscilaciones de precios de las materias primas, etc. Si nos fijamos en el capital global de la sociedad, veremos que una parte más o menos considerable de este capital adicional deberá mantenerse siempre durante largo tiempo bajo la forma de capital–dinero. En cambio, la parte del capital II destinada a invertirse en salarios se irá transformando gradualmente en fuerza de trabajo, a medida que los períodos de trabajo cortos vayan transcurriendo y se vaya pagando a los obreros. Por tanto, esta parte del capital II deberá existir en forma de capital–dinero durante todo el período de trabajo, hasta que, al convertirse en fuerza de trabajo, sea absorbida por la función del capital productivo.

Por consiguiente, la incorporación del capital adicional necesario para convertir el tiempo de circulación del capital I, en tiempo de producción no sólo aumenta la magnitud del capital desembolsado y la duración del tiempo con vistas al cual se desembolsa necesariamente el capital global, sino que además aumenta específicamente la parte del capital desembolsado que existe como reserva–dinero y que adopta, por tanto, la forma de capital–dinero y de capital–dinero potencial.

Esto ocurre también –tanto en lo que se refiere al desembolso en forma de reserva productiva como al que se hace en forma de reserva–dinero– cuando la división del capital, impuesta por el tiempo de circulación, en dos partes: el capital destinado al primer período de trabajo y el capital suplementario para el período de circulación, no se consigue aumentando el capital desembolsado, sino reduciendo la escala de la producción. En proporción a la escala de la producción, más bien aumenta, en estos casos, el incremento del capital plasmado en forma de dinero.

Lo que se consigue con esta división del capital en un capital primitivamente productivo y otro adicional es la sucesión ininterrumpida de los períodos de trabajo, el funcionamiento constante como capital productivo de una parte igual del capital desembolsado.

Fijémonos en el ejemplo II. El capital que funciona constantemente en el proceso de producción es de 500 libras esterlinas. Como el período de trabajo

= 5 semanas, este capital funciona diez veces en 50

semanas (o sea, durante lo que suponemos como un año). El producto ascenderá también, por tanto, prescindiendo de la plusvalía, a 10 X 500 = 5,000 libras esterlinas. Desde el punto de vista del capital que funciona directa e ininterrumpidamente en el proceso de producción –o sea, un valor capital de 500 libras esterlinas– parece, pues, como si el período de circulación quedase eliminado por completo. El período de rotación coincide aquí con el periodo de trabajo, pues se supone que el período de circulación = 0.

En cambio, si el capital de 500 libras esterlinas se viese entorpecido periódicamente en su actividad productiva por el tiempo de circulación de 5 semanas, de tal modo que sólo volviese a ser capaz de producir al terminar todo el período de rotación de 10 semanas, tendríamos en las 50 semanas del año 5 rotaciones de 10 semanas cada una; encuadrados en ellas, 5 períodos de producción de 5 semanas, o sea, en conjunto, 25

semanas de producción, con un producto total de 5 X 500 = 2,500 libras esterlinas; y 5 períodos de circulación de cinco semanas, lo que haría un tiempo total de circulación de otras 25 semanas. Si decimos que el capital de 500 libras esterlinas pasa por cinco rotaciones al año, es patente y claro que este capital de 500

libras no funciona en modo alguno como teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso; sólo habrá funcionado durante medio año, pero no durante los seis meses restantes.

En nuestro ejemplo, el vacío de estas cinco períodos de circulación lo llena el capital adicional de 500 libras esterlinas, con lo cual la rotación se eleva de 2,500 libras a 5,000. Pero, ahora, el capital desembolsado son 1,000 libras en vez de 500. 5,000 dividido entre, 1,000 da 5. Por tanto, tenemos cinco rotaciones en vez de diez. Pero al decir que el capital de 1,000 libras esterlinas efectúa cinco rotaciones al

año, se borra de los cráneos vacíos de los capitalistas el recuerdo del tiempo de circulación y se forma en ellos la noción confusa de que este capital funciona constantemente en el proceso de producción durante las cinco

rotaciones sucesivas. Pero, al decir que este capital de 1,000 libras efectúa cinco rotaciones, en ello va incluido tanto el tiempo de circulación como el de producción. En efecto, sí las 1,000 libras esterlinas, funcionasen realmente de un modo constante en el proceso de producción, el producto, según el supuesto de que partimos, tendría un valor de 10,000 libras esterlinas y no de 5,000. Para mantener 1,000 libras esterlinas constantemente en el proceso de producción, seria necesario un desembolso de 2,000. Los economistas, que no nos dicen nunca nada claro acerca del mecanismo de la rotación, pasan continuamente por alto este factor fundamental, a saber, que el proceso de producción sólo puede absorber en realidad una parte del capital industrial, si es que la producción ha de desarrollarse de un modo ininterrumpido. Mientras una parte actúa en el periodo de producción, otra parte tiene necesariamente que actuar en el período de circulación. O, dicho en otros términos, una parte del capital sólo puede funcionar como capital productivo a condición de que otra parte sea sustraída a la producción en sentido estricto, bajo forma de capital mercancías o capital dinero.

Pasar esto por alto es tanto como pasar por alto la significación y el papel del capital–dinero.

Nos toca investigar ahora qué diferencias se presentan en cuanto a la rotación según que las dos partes integrantes del período de rotación –el período de trabajo y el período de circulación– sean iguales o que el período de trabajo sea mayor o menor que el período de circulación, y cómo influye esto en la vinculación del capital bajo la forma de capital–dinero.

Partimos del supuesto de que el capital que ha de desembolsarse semanalmente es, en todos los casos, de 100 libras esterlinas, y el período de rotación de 9 semanas, lo que quiere decir que el capital a desembolsar para cada período de rotación asciende a 900 libras esterlinas.

I. *Período de trabajo igual al período de circulación*

A pesar de que este caso representa siempre en la realidad una excepción casual, debe servirnos de punto de partida para nuestras consideraciones, por ser aquel en que los términos del problema se presentan de un modo más sencillo y más tangible.

Los dos capitales (capital I, el desembolsado para el primer de trabajo, y capital adicional II, que funciona durante el de circulación del capital I) se suceden en sus movimientos, sin confundirse entre sí. Por eso, exceptuando el primer período, cada uno de estos dos capitales se desembolsa exclusivamente para su propio período de producción. Supongamos que el período de rotación es, como en los ejemplos anteriores, de 9 semanas, dividido por mitades de 4½ semanas entre período de trabajo y período de circulación: Partiendo de esta base tendremos el siguiente esquema anual:

CUADRO I

Capital I

Períodos de

Períodos de

Desembolso

Períodos de circulación

rotación

trabajo

Libras

Semana

Semana

Semana

esterlinas

I.

1 – 9

1 – 4½

450

4½ – 9

II.

10 – 18

10 – 13½

450

13½ – 18

III.

19 – 27

19 – 22½

450

22½ – 17

IV.

28 – 36

28 – 31½

450

31½ – 36

V.

37 – 45

37 – 40½

450

40½ – 45

VI.

46 – (54)

46 – 49½

450

49½ – (54) 1

Capital II

Períodos

de Períodos de

Desembolso

Períodos de

rotación

trabajo

Libras

circulación

Semana

Semana

esterlinas

Semana

I.

4½ – 13½

4½ – 9

450

10 – 13½

II.

13½ – 22½

13½ – 18

450

19 – 22½

III.

22½ – 31½

22½ – 27

450

28 – 31½

IV.

31½ – 40½

31½ – 36

450

37 – 40½

V.

40½ – 49½

40½ – 45

450

46 – 49½

VI.

49½ – (58½)

49½ – (54)

450

(55 – 58½)

En el transcurso de las 51 semanas que aquí considerarnos como un año, el capital I recorre seis períodos de trabajo, produciendo por tanto, mercancías por valor de 6 X 450 = 2,700 libras esterlinas; el capital II, en cambio, en cinco períodos de trabajo completos, sólo produce por valor de 5 X 450 = 2,250

libras esterlinas. Además, el capital II produce, en la última semana y media del año (mediados de la semana 50 a fines de la 51), por valor de otras 150 libras. Producto total, en las 51 semanas: 5,100 libras esterlinas.

Por consiguiente, con respecto a la producción directa de plusvalía, que sólo se produce durante el período de trabajo, el capital global de 900 libras esterlinas efectuará 5 2/3 rotaciones (5 2/3 X 900 = 5,100 libras esterlinas). Pero, si tenemos en cuenta la rotación real y efectiva, veremos que el capital I efectúa 5 2/3

rotaciones, ya que al terminar la semana 51 tiene que recorrer aún 3 semanas

de su sexto período de rotación; 5 2/3 X 450 = 2,550 libras esterlinas: y el capital II 5 1/6 rotaciones, puesto que sólo ha recorrido 1 ½

semanas de su sexto período de rotación, por lo cual 7 ½ semanas de este período caen ya dentro del año siguiente: 5 1/6 X 450 = 2,325 libras esterlinas: rotación real de conjunto 4,875 libras esterlinas.

Fijémonos en el capital I y el capital II como en dos capitales completamente independientes el uno del otro. Sus movimientos son absolutamente independientes; sí se complementan el uno al otro es, pura y simplemente, porque sus períodos de trabajo y circulación se suceden directamente entre sí. Pueden ser considerados como dos capitales completamente distintos, pertenecientes a distintos capitalistas.

El capital I ha recorrido cinco períodos de rotación completos y dos terceras partes del sexto. Al final del año, presenta la forma de capital–mercancías, al que le faltan todavía 3 semanas para su normal realización. Durante este tiempo, no puede entrar en el proceso de producción. Funciona simplemente como capital–mercancías: circula. Sólo ha recorrido 2/3 de su último período de rotación, sólo ha recuperado en 2/3

sólo 2/3 de su valor total han efectuado una rotación completa. Decimos: 450 libras esterlinas efectúan su rotación en 9 semanas, lo que equivale a 300 libras en 6 semanas. Este modo de expresarse omite las relaciones orgánicas existentes entre las dos partes integrantes específicamente distintas del periodo de rotación. El sentido exacto de la afirmación de que el capital de 450 libras esterlinas desembolsado ha efectuado 5 2/3 rotaciones sólo puede ser que ha efectuado cinco rotaciones completas y de la sexta solamente 2/3. En cambio, la afirmación de que el capital recuperado = 5 2/3 veces el capital desembolsado, o sea, en el caso anterior, = 5 2/3 X 450 libras esterlinas = 2,550 libras, encierra la aseveración exacta de que si este capital de 450 libras no se completase con otro de 450 libras, una parte de él tendría necesariamente que encontrarse en el proceso de producción y otra parte en el proceso de circulación. Para que el tiempo de rotación pueda expresarse en la masa del capital recuperado, tiene que expresarse en una semana del valor existente (en realidad, en una masa del producto terminado). El hecho de que el capital desembolsado no se presenta bajo una forma que le permita iniciar de nuevo el proceso de producción se revela en que sólo una parte de él se

halla en condiciones de poder producir o de que, para encontrarse en condiciones de producción continua, el capital debiera dividirse en una parte que figurase constantemente en el período de producción y otra que apareciese constantemente en el período de circulación, según la relación existente entre estos dos períodos. Es la misma ley según la cual la masa del capital productivo en constante funcionamiento se halla determinada por la relación existente entre el período de circulación y el de rotación.

Al final de la semana 51, que suponemos ser el fin del año, aparecen desembolsados del capital II, 150 libras esterlinas, invertidas en la producción de producto aún no terminado. Otra parte de este capital presenta la forma de capital circulante constante –materias primas, etc.–, o sea, una forma bajo la cual puede funcionar como capital productivo en el proceso de producción, Pero hay aún otra parte que aparece bajo la forma de dinero: es, por lo menos, la destinada a pagar los salarios correspondientes al resto del periodo de trabajo (3 semanas), los cuales no se hacen efectivos hasta el final de cada semana. Aunque esta parte del

capital, al comienzo del nuevo año y, por tanto, al comienzo de un nuevo ciclo de rotación, no se presenta bajo la forma de capital productivo, sino bajo la forma de capital–dinero, que no le permite actuar directamente en el proceso de producción, se encuentra, sin embargo, al iniciarse la nueva rotación, funcionando dentro del proceso de producción, capital circulante variable, es decir, fuerza de trabajo viva.

Este fenómeno se explica por el hecho de que, aunque la fuerza de trabajo se compre y se utilice al comenzar el período de trabajo, digamos por semanas, sólo se paga al final de cada semana. El dinero actúa aquí como medio de pago. Por eso figura, de una parte, como dinero en manos del capitalista, mientras que, de otra parte, la fuerza de trabajo, la mercancía en que se invierte, funciona ya en el proceso de producción, lo cual quiere decir que el mismo valor capital aparece aquí por partida doble.

Si nos fijamos exclusivamente en los períodos de trabajo, vemos que el

Capital

I: produce 6

X 450 = 2,700 libras

esterlinas

"

II: prodece 5 ½

X 450 = 2400 libras esterlinas

en total : 5 ½ X 900 = 5,100 libras

esterlinas

Por tanto, el capital total de 900 libras desembolsado ha funcionado como capital productivo 5 2/3

veces en un año. Para los efectos de la producción de plusvalía es indiferente el modo como se distribuya el capital entre el período de producción y el de distribución, siempre que sea por partes iguales: tanto da que haya 450 libras esterlinas constantemente en el primero y 450 en el segundo o que las 900 libras esterlinas permanezcan 4½ semanas en uno y 4½ semanas en otro.

En cambio, sí nos fijamos en los períodos de rotación, el resultado será éste:

Capital

I: 5 2/3

X 450 = 2,550 libras

esterlinas

"

II: 5 1/6

X 450 = 2,325 libras

esterlinas

en total : 5 5/12 X 900 =4,875 libras esterlinas

recuperadas. En efecto, el volumen del capital global es igual a la suma de las cantidades recuperadas de I y II, divididas entre la suma de ambos capitales.

Hay que observar que aunque los capitales I y II fuesen independientes entre sí, sólo representarían partes distintas e independientes del capital social desembolsado en la misma rama de producción. Por tanto, si el capital social dentro de esta rama de producción sólo se hallase formado por los capitales I y II, regiría para la rotación del capital social en esta rama el mismo cálculo que aquí establecemos para las dos partes I y II del mismo capital privado. Cada una de las partes del capital global de la sociedad invertida en una rama especial de producción puede calcularse así. En último resultado el número de rotaciones del capital global de la sociedad es igual a la suma del capital que gira en las distintas ramas de producción, dividida entre la suma del capital desembolsado en todas ellas.

Asimismo debe tenerse en cuenta que, del mismo modo que aquí los capitales I y II, invertidos en la misma industria privada, tienen, en rigor, distintos años de rotación (ya que el ciclo de rotación del capital II se inicia 4½ semanas después que el del capital I y el año industrial del capital I termina por tanto, 4½2

semanas antes que el del capital II), los distintos capitales privados invertidos en la misma rama de producción inician sus negocios en momentos completamente distintos y terminan, por tanto, su rotación anual en épocas distintas del año. Pero el mismo cálculo medio que establecemos más arriba para los capitales

I y II sirve para reducir aquí los años de rotación de las distintas partes independientes del capital social a un único año de rotación.

II. *Periodo de trabajo mayor que el período de circulación*

Aquí, los períodos de trabajo y circulación de los capitales I y II se confunden, en vez de sucederse el uno al otro. Al mismo tiempo se rescata y

queda libre una parte del capital, cosa que no ocurre en el caso anterior.

Pero esto no altera para nada el hecho de que, lo mismo en este caso que en el anterior: 1º el número de los periodos de trabajo del capital global desembolsado es igual a la suma del valor del producto anual de ambas partes del capital invertido, dividida entre el capital desembolsado en su conjunto, y 2º el número de rotaciones del capital global es igual a la suma de las dos cantidades recuperadas, dividida entre la suma de los dos capitales desembolsados. También aquí debemos considerar ambas partes del capital como si describiesen movimientos de rotación completamente independientes el uno del otro.

CUADRO II

Capital I: 600 libras esterlinas

Períodos de

Períodos de

Desembolso Períodos

de

rotación trabajo

Libras circulación

Semanas Semanas esterlinas Semanas

I.

1 - 9

1 – 6

600

7 – 9

II.

10 – 18

10 – 15

600

16 – 18

III.

19 – 27

19 – 24

600

25 – 27

IV.

28 –36

28 –33

600

34 – 36

V.

37 – 45

37 –42

600

43 –45

VI.

46 – (54)

46 – 51

600

(52 – 54)

Capital adicional II: 300 libras esterlinas

Períodos de

Períodos de

Desembolso Períodos

de

rotación trabajo Libras

circulación

Semanas Semanas esterlinas Semanas

I.

7 – 15

7 – 9

300

10 – 15

II.

16 – 24

16 – 18

300

19 – 24

III.

25 – 33

25 – 27

300

28 – 33

IV.

34 – 42

34 – 36

300

37 – 42

V.

43 – 51

43 – 45

300

46 –51

Volvemos a partir, pues, del supuesto de que todas las semanas se invierten 100 libras esterlinas en el proceso de trabajo. El período de trabajo dura 6 semanas y exige, por tanto, 600 libras esterlinas de cada vez como el

desembolso (capital I). El período de circulación es de 3 semanas; por consiguiente, el período de rotación abarca, como en el caso anterior, 9 semanas. Suponemos que durante el período de circulación de tres semanas del capital I entra en juego un capital II, de 300 libras esterlinas. Considerando ambos capitales como independientes el uno del otro, tendremos el siguiente esquema de la rotación anual (véase el cuadro II en la página 255).

El proceso de producción se desarrolla sin interrupción sobre la misma escala durante el año entero.

Los dos capitales I y II permanecen totalmente separados el uno del otro. Pero, para presentarlos así, separados, hemos tenido que romper los vínculos que los unen y entrelazan en la realidad, alterando con ello,

al mismo tiempo, el número de rotaciones. Por tanto, según el cuadro anterior tendremos las siguientes rotaciones:

Capital

I: 5 2/3

X 600 = 3,400 libras esterlinas

"

II: 5

X 300 = 1,500 libras esterlinas

"

en total 5 4/9

X 900 = 4,900 libras esterlinas

Pero esto no concuerda, pues, como veremos, los verdaderos períodos de producción y circulación no coinciden de un modo absoluto con los del esquema anterior, en el que interesaba principalmente hacer que los dos

capitales I y II apareciesen como independientes el uno del otro.

En efecto, en la, realidad el capital II no tiene ningún período de trabajo y circulación especial, independiente del capital I. El período de trabajo es de 6 semanas, el de circulación de 3. Como el capital II sólo es de 300 libras esterlinas, sólo puede llenar parte de un período de trabajo. Así es, en efecto. Al final de la 6ª semana entra en circulación un valor en productos de 600 libras esterlinas, que refluye en dinero al final de la 9ª semana. Con ello, entra en funcionas, al comenzar la semana 7ª, el capital II, que cubre las necesidades del siguiente período de trabajo, durante las semanas 7–9. Ahora bien, según la hipótesis de que partimos, al final de la semana 9ª sólo se ha recorrido la mitad del proceso de trabajo. Por tanto, al comenzar la semana 10ª volverá a entrar en actividad el capital I de 600 libras esterlinas recién recuperado, cubriendo con 300 libras los gastos necesarios para las semanas 10–12. Con ello, se liquidará el segundo período de trabajo. El valor en productos de 600 libras esterlinas que se halla en circulación refluirá al final de la semana 15ª; al mismo tiempo, quedarán libres 300 libras esterlinas, importe del primitivo capital II, que podrán funcionar en la primera mitad del siguiente período de trabajo, es decir, en las semanas 13–15. Transcurrido este período, volverán a refluir las 600 libras; de ellas, 300 alcanzarán hasta el final del período de trabajo y las 300 libras restantes quedarán disponibles para el período siguiente.

La cosa se desarrollará, pues, del modo siguiente:

1 er. período de rotación: semanas 1–9.

1 er. período de trabajo: semanas 1–6. Capital 1,600 libras esterlinas, en

funciones.

1 er. período de circulación: semanas 7–9. Al final de la 9ª semana refluyen 600

libras

esterlinas.

2º período de rotación: semanas 7–15.

2º período de trabajo: semanas 7–12.

Primera mitad: semanas 7–9. Capital II, 300 libras esterlinas, en funciones. Al

final de la

9ª semana refluyen 600 libras esterlinas en dinero (capital I).

Segunda mitad: semanas 10–12. 300 libras esterlinas del capital I, en funciones.

Las

300

libras esterlinas restantes del capital I quedan disponibles.

2º periodo de circulación: semanas 13–15.

Al final de la semana 15ª refluyen 600 libras esterlinas en dinero (la mitad del

capital I y

la mitad del capital II).

3 er. período de rotación: semanas 13–21.

3 er. período de trabajo: semanas 13–18.

Primera mitad: semanas 13–15. Entran en funciones las 300 libras disponibles.

Al final de

la 15ª semana, refluyen en dinero 600 libras esterlinas.

Segunda mitad: semanas 16–18. De las 600 libras esterlinas recuperadas,

funcionan 300; las 300 restantes vuelven a quedar disponibles.

3 er. período de circulación: semanas 19–21, al final de las cuales vuelven a

refluir en dinero

600 libras, en las que aparecen fundidos ahora, indistintamente,

el capital I y el capital II.

Por este procedimiento se obtienen ocho ciclos completos de rotación de un capital de 600 libras esterlinas (I: semanas 1–9; II: semanas 7–15; III: semanas 13–21; IV: semanas 19–27; V: semanas 25–33; VI: semanas 31–39; VII: semanas 37–45; VIII: semanas 43–51), hasta llegar al final de la semana 51. Pero como las semanas 49 51) corresponden al octavo período de rotación, durante ellas deberán entrar en funciones las 300 libras del capital disponible y mantener en marcha la producción. De este modo, la rotación se presenta al final del año, así: 600 libras esterlinas han efectuado ocho rotaciones completas, con un total de 4,800 libras esterlinas. A esto hay que añadir el producto de las últimas 3 semanas (49 51), que sólo representan la tercera parte de un ciclo de rotación de 9 semanas y que, por tanto, sólo añaden a la suma total de rotación la tercera parte de su importe, o sean, 100 libras esterlinas. Por consiguiente, aunque el producto anual de 51 semanas sea = 5,100 libras esterlinas, el capital recuperado por la rotación será solamente 4,800 + 100 = 4,900 libras esterlinas; esto quiere decir que el capital de 900 libras desembolsado se habrá recuperado por rotación de 5

4/9 veces, es decir, un poco más que en el caso I.

En el ejemplo anterior partíamos de un supuesto en que el tiempo de trabajo = 2/3 , el tiempo de circulación = 1/3 del período de rotación, siendo el tiempo de trabajo, por tanto, un simple múltiplo del tiempo de circulación. Se trata ahora de saber sí la disponibilidad del capital que aquí se observaba se da también aunque no ocurra eso.

Supongamos que el período de trabajo = 5 semanas, el tiempo de circulación

= 4 semanas, el desembolso de capital por semana, 100 libras esterlinas.

1 er. período de rotación: semanas 1–9.

1 er. período de trabajo: semanas 1–5. Capital I = 500 libras esterlinas, en

funciones.

1 er. período de circulación: semanas 6–9. Al final de la 9ª semana, refluyen

500 libras esterlinas en dinero.

2º periodo de rotación: semanas 6–14.

2º período de trabajo: semanas 6–10.

Primera parte: semanas 6–9. Capital II = 400 libras esterlinas, en funciones. Al

final de la

9ª semana, refluye en dinero el capital I = 500 libras esterlinas.

Segunda parte: semana 10. De las 500 libras esterlinas recuperadas, funcionan

100.

Las

400 restantes quedan disponibles para el período de trabajo siguiente.

2º período de circulación: semanas 11–14. Al final de la 14ª semana, refluyen

500 libras

esterlinas en dinero.

Hasta el final de la semana 14 (semanas 11–14), funcionan las 400 libras

esterlinas que quedaron disponibles más arriba: 100 libras esterlinas de las 500 que luego refluyen completan el capital necesario para el tercer período de trabajo (semanas 11–15), con lo cual vuelven a quedar disponibles para el cuarto periodo de trabajo otras 400 libras. Y este mismo fenómeno se repite en todos los períodos de trabajo; cada uno de ellos se encuentra, al comenzar, con 400 libras esterlinas, suficientes para las cuatro primeras semanas. Al final de la cuarta semana, refluyen en dinero 500 libras esterlinas, de las cuales sólo 100 son necesarias para la última semana; las 400 restantes quedan disponibles para el siguiente periodo de trabajo.

Supongamos ahora que haya un período de trabajo de 7 semanas, con un capital I de 700 libras esterlinas, un tiempo de circulación de 2 semanas y un capital II de 200 libras.

En estas condiciones, el primer período de rotación durará las semanas 1–9. El primer período de trabajo abarcará las semanas 1–7, con un desembolso de 700 libras esterlinas, y el primer período de circulación las semanas 8–9. Al final de la 9ª semana, refluirán las 700 libras esterlinas en dinero.

El segundo período de rotación abarcará las semanas 8–16, de las cuales las semanas 8–14 formarán el segundo período de trabajo. Los recursos necesarios para las semanas 8ª, y 9ª se suplirán con el capital II.

Al final de la 9ª semana refluirán las 700 libras anteriores; de ellas se consumirán, hasta el final del período de trabajo (semanas 10–14) 500 libras esterlinas. Quedarán 200 disponibles para el período de trabajo siguiente, El segundo período de circulación durará dos semanas, la 15ª y la 16ª; al final de la semana 16ª, refluirán 700 libras. A partir de ahora, se repetirá el mismo fenómeno en cada período de trabajo. El capital necesario para las dos primeras semanas se cubre con las 200 libras esterlinas que quedan disponibles al final del período de trabajo precedente; al final de la 2ª semana, refluyen 700 libras; pero el período de trabajo sólo cuenta ya cinco semanas, por cuya razón sólo puede exigir 500 libras esterlinas; siempre quedarán, pues, 200

libras disponibles para el período de trabajo siguiente.

Llegamos, por tanto, a la conclusión de que en este caso, en que el período de

trabajo, según el supuesto de que se parte, es mayor que el período de circulación, queda siempre disponible al final de cada período de trabajo un capital–dinero del mismo volumen que el capital II desembolsado para el período de circulación. En nuestros tres ejemplos, el capital II era, en el primero = 300 libras esterlinas, en el segundo =

400 y en el tercero = 200; consiguientemente, el capital disponible al final de cada período de trabajo era de 300, 400 y 200 libras esterlinas respectivamente.

III. *Período de trabajo menor que el período de circulación*

Volvemos a partir, ante todo, del supuesto de un período de rotación de 9 semanas; de ellas corresponden al período de trabajo 3 semanas, para el que se dispone del capital I = 300 libras esterlinas.

Supongamos que el período de circulación sea de 6 semanas. Para estas 6 semanas hace falta contar con un capital adicional de 600 libras esterlinas, el cual puede ser dividido, a su vez, en dos capitales de 300 libras cada uno, destinados a dos períodos de trabajo. Tendremos así tres capitales de 300 libras esterlinas: 300

libras se hallarán invertidas constantemente en la producción, mientras las 600 libras restantes se encuentran circulando (véase el cuadro III en esta página).

Tenemos ante nosotros el paralelo exacto del caso I, aunque con la diferencia de que aquí se suceden unos a otros tres capitales, en vez de dos. Los capitales no se confunden ni entrecruzan; cada uno de ellos puede seguirse por separado hasta el final del año. Por tanto, no se produce, como no se producía tampoco en el caso I, una disponibilidad del capital al final de un período de trabajo. El capital I se invierte en su totalidad al final de la 3ª semana, refluye por entero al final de la semana 9 y vuelve a entrar en funciones al comenzar la semana 10. Y lo mismo ocurre con los capitales II y III. La sucesión periódica y completa de unos capitales por otros excluye toda disponibilidad.

CUADRO III

Capital I

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo circulación

Semanas Semanas Semanas

1.

1 – 9

1 – 3

4 – 9

II.

10 – 18

10 – 12

13 – 18

III.

19 – 27

19 – 21

22 – 27

IV.

29 – 36

28 – 30

31 – 36

V.

37 – 45

37 – 39

40 – 45

VI.

46 – (54)

46 – 48

49 – (54)

Capital II

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo circulación

Semanas Semanas Semanas

I.

4 – 12

4 – 6

7 – 12

II.

13 – 21

13 – 15

16 – 21

III.

22 – 30

22 – 24

25 – 30

IV.

31 – 39

31 – 38

34 –39

V.

40 – 48

40 – 42

43 – 48

VI:

49 – (57)

49 – 51

(52 – 57)

Capital III

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo

circulación

Semanas Semanas Semanas

I:

7 – 15

7 – 9

10 – 15

II:

16 – 24

16 – 18

19 – 24

III.

25 – 33

25 – 27

28 – 33

IV.

34 – 42

34 – 36

37 – 42

V.

43 – 51

43 – 45

46 – 51

La rotación en su conjunto se ajusta al siguiente esquema:

Capital

I:

300 libras esterlinas X 5 2/3 = 1,700 libras

esterlinas

"

II:

300 " " X 5 1/3 = 1,600 " "

"

III:

300 " " X 5 = 1,500 " "

en total 900 " " X 5 1/3 = 4,800 " "

Pongamos ahora un ejemplo en que el período de circulación no represente un múltiplo exacto del período de trabajo; por ejemplo, en que el período de

trabajo sea de 4 semanas y el período de circulación de 5. Las sumas de capital correspondiente serían, por tanto: capital I = 400 libras esterlinas, capital II = 400

libras, capital III = 100 libras. Daremos solamente el cuadro de las tres primeras rotaciones: CUADRO IV

Capital I

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo circulación

Semanas Semanas Semanas

I.

5 – 13

1 – 4

5 – 9

II.

9 – 17

9.10 –12

13 –17

III.

17 – 25

17.18 – 20

21 – 25

Capital II

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo circulación

Semanas Semanas Semanas

I.

5 – 13

5 – 8

9 – 13

II.

13 – 21

13.14 – 16

17 – 21

III.

21 – 29

21.22 – 24

25 – 29

Capital III

Períodos de

Períodos de

Períodos de

rotación trabajo circulación

Semanas Semanas Semanas

I.

9 – 17

9

10 – 17

II.

17 – 25

17

18 – 25

III.

25 – 33

25

26 – 33

Aquí, los capitales se entrecruzan, puesto que el período de trabajo del capital III, que no es un período de trabajo independiente, ya que este capital sólo alcanza para una semana, coincide con la primera semana de trabajo del

capital I. En cambio, encontramos al final del período de trabajo, tanto del capital I como del II, una suma disponible de 100 libras esterlinas igual al capital III. En efecto, si el capital III cubre la primera semana del segundo período de trabajo y de todos los períodos de trabajo siguientes del capital I y al final de esta primera semana refluye todo el capital I, 400 libras, sólo quedará para el primer resto del período de trabajo del capital I un plazo de 3 semanas, con su correspondiente inversión de capital de 300

libras. Las 100 libras que de este modo quedan disponibles bastarán para cubrir la primera semana del período de trabajo inmediatamente siguiente del capital II; al final de esta semana, refluirá todo el capital II, 400 libras; pero como el período de trabajo iniciado sólo puede absorber ya 300 libras, al final de él volvemos a encontrarnos con 100 libras disponibles; y así sucesivamente. Por tanto, allí donde el período de circulación no es un simple múltiplo del período de trabajo queda una parte del capital disponible al final de éste, igual a la parte de capital que ha de cubrir el remanente del período de circulación sobre el período de trabajo o sobre un múltiplo de períodos de trabajo.

En todos los casos investigados se parte del supuesto de que tanto el período de trabajo como el período de circulación se mantienen invariables a lo largo de todo el año, en la industria de que se trate. Este supuesto era necesario, si se quería averiguar la influencia del tiempo de circulación sobre la rotación y el desembolso de capital. El hecho de que en la realidad ese supuesto no se presente de modo incondicional, y a veces no se presente de manera alguna, no altera para nada los términos del problema.

En todo este apartado, nos hemos limitado a examinar las rotaciones del capital circulante, no las del capital fijo. Por la sencilla razón de que el problema que estudiamos no guarda la menor relación con esta segunda clase de capital. Los medios de trabajo, etc., empleados en el proceso de producción sólo constituyen capital fijo en la medida en que su tiempo de empleo dure más que el período de rotación del capital circulante; en la medida en que el tiempo durante el cual estos medios de trabajo siguen funcionando en procesos de trabajo continuamente repetidos es mayor que el período de rotación del capital circulante, es decir, = *n* períodos de rotación de este capital. Sea mayor o menor el tiempo de conjunto formado por estos *n*

períodos de rotación del capital circulante, la parte del capital productivo desembolsada para todo este tiempo en forma de capital fijo no vuelve a desembolsarse dentro del mismo tiempo. Sigue funcionando bajo su antigua forma útil. No hay más diferencia sino que, según la diversa duración de los distintos períodos de trabajo de cada período de rotación del capital circulante, el capital fijo transfiere una parte mayor o menor de su valor originario al producto de este período de trabajo, y según lo que dure el tiempo de circulación de cada período de rotación, esta parte de valor del capital fijo transferida al producto refluye más rápida o más lentamente en forma de dinero. El carácter del problema que estudiamos en este apartado –la rotación de la parte circulante del capital productivo– se desprende por sí mismo del carácter de esta parte del capital. El capital circulante empleado en un período de trabajo no puede emplearse en un nuevo período de trabajo antes de que se haya cerrado su ciclo de rotación, antes de que se haya convertido en capital–mercancías, éste en capital–dinero y el capital–dinero, a su vez, en capital productivo. Por consiguiente, para que el primer período de trabajo pueda ir seguido inmediatamente de un segundo período de trabajo, es necesario desembolsar nuevo capital e invertirlo en los elementos circulantes del capital productivo, y además en cantidad suficiente para llenar la laguna producida por el período de circulación del capital circulante desembolsado con destino al primer período de trabajo. De aquí la influencia de la duración del período de trabajo del capital circulante sobre la escala de explotación del proceso de trabajo y sobre la división del

capital desembolsado, o bien, en su caso, sobre el desembolso de nuevas cantidades de capital. Y esto era precisamente lo que nos proponíamos investigar en el presente apartado.

IV. *Resultados*

De la anterior investigación se desprenden las siguientes conclusiones:

A) Las diferentes partes en que debe dividirse el capital, para que una de ellas pueda figurar constantemente en el período de trabajo, mientras otras funcionan en el período de circulación, se desprenden como otros tantos capitales privados distintos e independientes, en dos casos: *1*) cuando el período de trabajo es igual al período de circulación, es decir, cuando el ciclo de rotación se divide en dos segmentos iguales; 2) cuando, siendo el período

de circulación mayor que el período de trabajo, representa al mismo tiempo un múltiplo de éste, de tal modo que cada período de circulación = *n* períodos de trabajo, siempre y cuando que *n* represente una cifra completa. En estos casos, no queda disponible ninguna parte del capital sucesivamente desembolsado.

B) En cambio, en todos aquellos casos en que *1*) el período de circulación es mayor que el período de trabajo, pero sin representar un simple múltiplo de éste, o en que 2) el período de trabajo es mayor que el de circulación, queda siempre disponible al final de cada período de trabajo, a partir de la segunda rotación, de un modo constante y periódico, una parte del capital circulante global. Capital disponible que es igual a la parte del capital global desembolsado para el período de circulación, en los casos en que la duración de éste excede de la del período de trabajo, e igual a la parte de capital que tiene que cubrir el remanente del período de circulación sobre el de trabajo, cuando el primero tiene una duración superior a la del segundo.

C) De lo dicho se desprende que, en cuanto a la parte circulante del capital global de la sociedad, la disponibilidad de capital representa la regla y la sucesión de las partes de capital periódicamente incorporadas al proceso de producción la excepción. En efecto, la igualdad entre el período de trabajo y el de circulación o entre éste y un simple múltiplo del período de trabajo, o sea, la proporcionalidad regular entre las dos partes integrantes del ciclo de rotación, no guarda la menor relación con la naturaleza misma de la cosa, por cuya razón sólo puede darse, de un modo general, en casos excepcionales.

Por tanto, durante el ciclo anual de rotación aparecerá siempre en forma de capital disponible una parte muy considerable del capital circulante de la sociedad recuperado varias veces en el transcurso del año.

Asimismo es evidente que, suponiendo que las demás circunstancias no varíen, la magnitud de este capital que queda disponible aumenta al aumentar el volumen del proceso de trabajo o la escala de la producción y, por tanto, al desarrollarse la producción capitalista. En el caso *B*, *2*, porque aumenta el capital desembolsado; en el caso *B*, *1*, porque, al desarrollarse la producción capitalista, aumenta la duración del período circulatorio y también, por tanto, el período de rotación en los mismos casos que el período de trabajo, sin relación regular entre ambos períodos.

En el primer caso, había que desembolsar, por ejemplo, 100 libras esterlinas semanalmente. Para un período de trabajo de 6 semanas, 600 libras, para un período de circulación de 3 semanas, 300 libras; en total, 900 libras esterlinas. En este caso, quedan disponibles constantemente 300 libras. En cambio, sí se invirtiesen 300 libras semanales, tendríamos un desembolso de 1,800 libras para el período de trabajo y 900 libras para el período de circulación, con lo cual quedarían periódicamente disponibles 900 libras, en vez de 300.

D) El capital global de 900 libras esterlinas, por ejemplo, debe dividirse en dos partes, como en el caso anterior: 600 libras para el período de trabajo y 300 para el período de circulación. La parte realmente invertida en el proceso de trabajo se reduce así en una tercera parte, de 900 libras a 600, con lo cual se reduce también en una tercera parte la escala de producción. Por otra parte, las 300 libras sólo funcionan para asegurar la continuidad del período de trabajo, haciendo que cada semana del año puedan invertirse en el proceso de trabajo 100 libras esterlinas.

Desde un punto de vista abstracto, tanto da que funcionen 600 libras esterlinas durante 6 X 8 = 48

semanas (producto = 4,800 libras esterlinas) o que todo el capital de 900 libras se invierta en el proceso de trabajo durante 6 semanas, quedando luego inactivo durante el proceso de circulación de 3 semanas; en este caso, funcionaria, durante las 48 semanas, 5 1/3 X 6 = 32 semanas (producto = 5 1/3 X 900 = 4,800 libras esterlinas) y quedaría inactivo durante 16. Pero, prescindiendo del mayor deterioro del capital fijo durante las 16 semanas de inactividad y del encarecimiento del trabajo, que deberá abonarse durante el año entero, a

pesar de no emplearse más que durante una parte de él, es evidente que semejante interrupción periódica del proceso de producción no se armoniza con la marcha de la moderna gran industria. La continuidad constituye de por sí una sola fuerza productiva del trabajo.

Sí nos fijamos un poco de cerca en el capital disponible, que es en realidad un capital en suspenso, vemos que una parte considerable de él tiene que revestir siempre, necesariamente, la forma de capital–

dinero. Sigamos con nuestro ejemplo: período de trabajo, 6 semanas; período de circulación, 3 semanas; inversión semanal, 100 libras esterlinas. Al llegar a la mitad del segundo período de trabajo, al final de la 9ª

semana, refluyen 600 libras esterlinas, de las cuales sólo habrá que invertir, durante el resto del período de trabajo, 300. Por tanto, al final del segundo período de trabajo quedarán disponibles 300 libras. ¿En qué estado se encuentran estas 300 libras? Supongamos que 1/3 haya de invertirse en salarios y 2/3 en materias primas y materiales auxiliares. Esto quiere decir que de las 600 libras recuperadas 200 aparecerán bajo la forma de dinero destinado a salarios y 400 en forma de reserva productiva, de elementos del capital productivo circulante constante. Pero, como para la segunda parte del período de trabajo II basta con la mitad de esta reserva productiva, la otra mitad permanecerá durante tres semanas bajo la forma de reserva productiva remanente, es decir, sobrante de un período de trabajo. Sin embargo, el capitalista sabe que de esta parte (= 400 libras esterlinas) del capital recuperado sólo necesita, para el período de trabajo en curso, la mitad (= 200 libras). Dependerá, pues, de las condiciones existentes en el mercado el que vuelva a convertir estas 200 libras inmediatamente, en todo o en parte, en reserva productiva remanente o las retenga total o parcialmente como capital–dinero, en espera de que existan condiciones más favorables en el mercado. Por otra parte, se comprende de suyo que la parte de aquella suma invertida en salarios = 200 libras esterlinas, debe conservarse necesariamente en dinero. El capitalista no puede guardar en el almacén la fuerza de trabajo, como hace con las materias primas, después de comprarla. Tiene que incorporarla inmediatamente al proceso de producción, y la paga al final de cada semana. Por tanto, del capital de 300 libras que queda disponible, estas 100 libras tienen que revestir necesariamente la forma de capital–dinero disponible, es decir, de capital–dinero no necesario para el proceso de trabajo. El capital que queda disponible en forma de capital–dinero tiene que ser, consiguientemente igual, por lo menos, a la parte del capital variable, o sea, a la parte del capital invertida en salarios; a lo sumo, podrá abarcar todo el capital que queda disponible. En la práctica, oscila constantemente entre este máximum y aquel mínimum.

El capital–dinero que queda así disponible, por el simple mecanismo del movimiento de rotación (al lado del capital–dinero necesario por el reflujo

sucesivo del capital fijo y del que se necesita en todo proceso de trabajo como capital variable) está llamado a desempeñar un importante papel, tan pronto como se desarrolla el sistema de crédito, a convertirse, al mismo tiempo, en una de las bases de éste.

Supongamos, partiendo de nuestro ejemplo, que el tiempo de circulación se reduzca de 3 semanas a 2. Y que esto no sea normal, sino consecuencia, digamos de una época próspera en los negocios, del acortamiento de los plazos de pago, etc. El capital de 600 libras esterlinas invertido durante el período de trabajo refluye una semana antes de lo necesario y queda, por tanto, disponible durante esta semana. Además, quedan disponibles al llegar a la mitad del período de trabajo, lo mismo que antes, 300 libras esterlinas (parte de aquellas 600). aunque ahora por 4 semanas en vez de 3. Por consiguiente, aparecerán en el mercado de dinero durante una semana 600 libras esterlinas, y 300 durante 4 semanas en vez de 3. Y como esto no afecta a un solo capitalista, sino a muchos, y se produce en distintos períodos y en diversas ramas industriales, se acumula en el mercado, por esta misma razón, más dinero disponible. Si este estado de cosas se mantiene durante algún tiempo, la producción se extenderá, allí donde ello sea posible; los capitalistas que trabajen con capital prestado ejercerán menos demanda sobre el mercado de dinero, lo que aliviará este mercado lo mismo que un aumento de la oferta, finalmente, puede también ocurrir que las sumas que el mecanismo deje sobrantes sean lanzadas definitivamente al mercado de dinero.

Como resultado de la reducción del tiempo de circulación de 3 semanas a 2 y, por tanto, del período de rotación de 9 semanas a 8, quedará sobrante 1/9 del capital global desembolsado: ahora, el período de trabajo de 8 semanas podrá funcionar con la misma continuidad que antes con 900 libras. Por eso, una parte de valor del capital mercancías = 100 libras esterlinas, una vez que revierta a dinero, permanecerá bajo esta forma, como capital–dinero, dejando de funcionar como parte del capital desembolsado para el proceso de producción. Mientras ésta se mantiene en la misma escala y se sigue desarrollando en idénticas condiciones, en lo que se refiere a los precios, etc., la suma de valor del capital desembolsado se reduce de 900 libras a 800; el resto del valor primitivamente desembolsado, o sean, 100 libras, queda eliminado en forma de capital

dinero. Y como tal se lanza al mercado de dinero y pasa a formar una parte adicional de los capitales que se mueven en este mercado.

De este modo, puede surgir una plétora de capital–dinero, y no sólo en el sentido de que la oferta de capital–dinero supere a la demanda; esto constituye siempre una plétora puramente relativa, como la que se produce, por ejemplo, en esos "períodos melancólicos" que, al finalizar una crisis, preludian el nuevo ciclo.

No en este sentido, sino en el de que una determinada parte del valor–capital desembolsado resulte superflua para el desarrollo de todo el proceso social de reproducción (que incluye el proceso de circulación), quedando por tanto eliminado en forma de capital dinero; una plétora que surge sin que se alteren ni la escala de la producción ni los precios, por efecto de la simple reducción del período de rotación. Sin que en ello influya ni en lo más mínimo la masa –mayor o menor– del dinero que se halla en circulación.

Supongamos ahora, a la inversa, que el período de circulación se alargue, por ejemplo, de 3 semanas a 5. En este caso, el reflujo del capital desembolsado se producía, ya en la siguiente rotación, 2 semanas más tarde. La última parte del proceso de producción de este período de trabajo no puede llevarse adelante por el mismo mecanismo de la rotación del capital desembolsado. Si este estado de cosas durase algún tiempo, podría producirse, al contrario que en el caso anterior, un fenómeno de contracción del proceso de producción, del volumen con el cual se desarrolla. Para mantener el proceso en la misma escala, habría que aumentar en 2/9 = 200 libras esterlinas el capital desembolsado durante todo el tiempo que se mantuviese esta prolongación del período de circulación. Y este capital adicional sólo puede salir de un sitio: del mercado de dinero. Sí la prolongación del período de circulación afecta a una o varias ramas industriales importantes, podrá ejercer de este modo una presión sobre el mercado de dinero, a menos que este efecto se contrarreste con otro efecto contrario. Y en este caso lo mismo que en el anterior, es manifiesto y palpable que la presión, como antes la plétora, no guarda la menor relación ni con una modificación en cuanto a los precios de las mercancías ni con una alteración en cuanto a la masa de los medios de circulación existentes.

[La preparación de este capítulo para la imprenta ha tropezado con grandes

dificultades. Aunque Marx pisaba terreno firme como algebraico, estaba poco familiarizado con el cálculo comercial. Nos ha legado un gordo legajo de cuadernos, en los que va desmenuzando a la luz de muchos ejemplos todos los tipos del cálculo mercantil. Pero el conocimiento teórico de las distintas clases de cálculo es una cosa, y otra el hábito en los métodos prácticos diarios de cálculo del comerciante. Por eso en sus datos sobre la rotación del capital nos encontramos con no pocos embrollos, en los que al lado de cosas inacabadas se echan de ver también ciertos errores y contradicciones. En los cuadros reproducidos más arriba, me he limitado a recoger los datos más simples y aritméticamente exactos. Y lo he hecho guiándome, principalmente, por la razón siguiente.

Los resultados inseguros de estos trabajosos cálculos llevaron a Marx a atribuir una importancia desmesurada a un factor que realmente –al menos, así lo considero yo– presenta poco interés. Me refiero a lo que él llama la "disponibilidad" del capital–dinero. Los verdaderos términos del problema, arrancado de las premisas interiormente establecidas, son los siguientes:

Cualquiera que sea la proporción de magnitud entre el período de trabajo y el tiempo de circulación, es decir, entre el capital I y el capital II, al terminar la primera rotación retorna al capitalista, bajo forma de dinero en intervalos regulares de la duración del período de trabajo, el capital necesario para aquel período de trabajo, o sea, una suma igual al capital I.

Si el período de trabajo es = 5 semanas, el tiempo de circulación = 4 semanas y el capital I = 500

libras esterlinas, refluirá siempre una suma de dinero de 500 libras: al final de la semana 9ª, de la 14ª, de la 19ª, de la 24ª, de la 29ª, y así sucesivamente.

Si período de trabajo es = 6 semanas, el tiempo de circulación 3 semanas y el capital I = 600 libras esterlinas, refluirán cada vez 400 libras: al final de la semana 9ª de la 15ª, de la 2lª, de la 27ª, de la 33ª, etcétera.

Finalmente, sí el período de trabajo es 4 semanas, el tiempo de circulación = 5 semanas y el capital I

= 400 libras esterlinas, el capital recuperado será de 400 libras cada vez: al

final de la semana 9ª, de la 13ª, de la 17ª, de la 21ª, de la 25ª, etcétera.

No interesa para nada saber, pues no establece ninguna diferencia, sí de este dinero recuperado queda algo remanente, y en su caso cuánto, para el período de trabajo en curso. Se parte del supuesto de que la producción se desarrolla ininterrumpidamente sobre la escala anterior, y para que esto pueda conseguirse tiene que existir, es decir, refluir, el dinero necesario, quede o no "disponible". Y sí la producción se interrumpe, cesa también la disponibilidad.

En otros términos: se produce siempre, indudablemente, una disponibilidad de dinero y, por tanto, la formación de un capital latente, puramente potencial, en forma de dinero: pero este fenómeno se da bajo cualesquiera circunstancias, no sólo en las condiciones especiales detalladas en el texto; y se da en una escala mayor que la que Marx supone aquí. Con respecto al capital circulante I, el capitalista industrial se encuentra al final de cada rotación exactamente en la misma situación que al iniciar el negocio: vuelve a tenerlo por entero en su mano, pues sólo gradualmente puede ir convirtiendo de nuevo aquel capital en capital productivo.

Lo importante, en el texto de Marx, es la demostración de que, de un lado, una parte considerable del capital industrial debe existir siempre en forma de dinero, mientras que, de otro lado, debe revestir transitoriamente esta forma una parte todavía más considerable de aquel capital. Y estas observaciones mías adicionales, lejos de debilitar la demostración, vienen, en realidad, a reforzarla. (*F. E.*).]

5. *Cómo influyen los cambios de precios*

Hasta aquí, hemos partido del supuesto de que los precios y la escala de la producción permanecen iguales, de un lado, y de otro de que se reduce o se extiende el tiempo de circulación. Supongamos ahora, por el contrario, que la duración del período de rotación y la escala de la producción permanecen invariables, mientras que, de otro lado, varían los precios, es decir, bajan o suben los precios de las materias primas o las materias auxiliares y el del trabajo, o el de los dos primeros elementos solamente. Partamos, por ejemplo, del supuesto de que el precio de las materias primas y auxiliares y los salarios desciendan a la mitad. En este caso, sólo haría falta desembolsar, en nuestro

ejemplo, 50 libras esterlinas semanales en vez de 100, o sean, 450 libras en las 9 semanas, en vez de 900. Del valor–capital desembolsado se apartan como capital–dinero 450 libras, pero el proceso de producción sigue desarrollándose en la misma escala que antes y con el mismo período de rotación y la misma división en dos partes. Sigue siendo la misma también la masa anual de productos, pero su valor queda reducido a la mitad. Y este cambio, que va también acompañado por una modificación en la oferta y la demanda de capital–dinero, no se debe a una mayor rapidez de la circulación ni a un cambio operado en la masa del dinero circulante. Por el contrario. El descenso a la mitad de valor o de precio de los elementos que forman el capital productivo surtiría primeramente el efecto de que se desembolsase para una industria desarrollada en la misma escala que antes un valor–capital reducido en la mitad, con lo cual la industria X sólo lanzaría al mercado la mitad del dinero que lanzaba antes, ya que empieza desembolsándolo, como es lógico, en forma de dinero, es decir, de capital–dinero. De este modo la masa de dinero lanzada a la circulación disminuiría, por haber descendido los precios de los elementos de producción. Tal sería el primer efecto.

En segundo lugar, la mitad del valor–capital primitivamente desembolsado de 900 libras esterlinas =

450 libras, que *a*) ha ido revistiendo sucesivamente la forma de capital–dinero, la de capital productivo y la de capital–mercancías y *b*) aparecía simultánea y continuamente presentando en parte la forma de capital–

dinero, en parte la de capital–mercancías y en parte la de capital productivo, se desprendería de la órbita de la industria X y aparecería, por tanto, en el mercado de dinero como capital–dinero adicional, influyendo en él como un nuevo aflujo. Estas 450 libras esterlinas disponibles actúan como capital–dinero, no porque sean dinero superfluo para la explotación de la industria X, sino porque son parte integrante del valor–capital originario, por cuya razón siguen actuando como capital y no se destinan a invertirse como simple medio de circulación. La forma más inmediata de hacer que funcionen como capital es lanzarlas al mercado de dinero como capital–dinero. De este modo, podría (prescindiendo del capital fijo) doblarse la escala de la producción. Con el mismo capital desembolsado de 900 libras esterlinas podría explotarse un proceso de producción de doble volumen.

Si, por otra parte, subiesen un cincuenta por ciento los precios de los elementos circulantes del capital productivo, harían falta en vez de 100 libras esterlinas semanales, 150 y, por tanto, en vez de 900

libras, 1,350. Se necesitarían, por consiguiente, 450 libras esterlinas de capital adicional para mantener la industria en la misma escala, lo cual ejercería una presión proporcional sobre el mercado de dinero, presión que sería mayor o menor según el estado en que éste se encontrase. Si existiese demanda para todo el capital disponible en él, esto provocaría una concurrencia redoblada en torno al capital disponible. Si se hallase inactiva una parte de él, la pondría proporcionalmente en acción.

Pero puede también ocurrir, y es la tercera hipótesis, que, partiendo de una escala dada de producción y permaneciendo invariables el ritmo de rotación y los precios de los elementos del capital productivo circulante, suba o baje el precio de los productos de la industria X. Sí baja el precio de las mercancías producidas por esta industria, el precio de su capital–mercancías descenderá de 600 libras esterlinas, que arrojaba hasta ahora en la circulación, a 500 libras, por ejemplo. Esto quiere decir que dejará de refluir del proceso de circulación la sexta parte del valor del capital desembolsado (aquí, se prescinde de la plusvalía encerrada en el capital–mercancías); esta sexta parte se pierde en el proceso de circulación. Pero, como el valor o el precio de los elementos de producción sigue siendo el mismo, nos encontramos con que el reflujo actual de 500 libras esterlinas sólo basta para cubrir 5/6 del capital de 600 libras constantemente retenido en el proceso de producción. Por consiguiente, para mantener la producción en la misma escala de antes habría que invertir 100 libras esterlinas de capital–dinero adicional.

Por el contrario, si los productos de la industria X subiesen de precio, el precio del capital–

mercancías subiría de 600 libras esterlinas a 700, supongamos. Una séptima parte de su precio = 100 libras, no saldría del proceso de producción, no se desembolsaría en él, sino que brotaría del proceso de circulación.

Y, como para reponer los elementos productivos sólo hacen falta 600 libras, quedarían 100 disponibles.

El investigar las causas en virtud de las cuales el período de rotación, en el primer caso, se acorta o se alarga, en el segundo caso aumentan o disminuyen los precios de las materias primas y del trabajo y en el tercer caso se produce un alza o una baja en los precios de los productos suministrados, no corresponde a este lugar.

Lo que sí cumple estudiar aquí es lo siguiente:

Caso I. La escala de la producción, los precios de los elementos de producción y de los productos permanecen iguales, variando el período de circulación y, por tanto, el de rotación.

Según el supuesto de nuestro ejemplo, al acortarse el período de circulación se reduce también en 1/9 el capital global necesario, de 900 libras esterlinas a 800, quedando disponibles con ello 100 libras de capital–dinero.

La industria X sigue suministrando el mismo producto al cabo de seis semanas, con el mismo valor de 600 libras esterlinas, y como se trabaja ininterrumpidamente durante todo el año, en las 51 semanas suministrará la misma masa de producto, con un valor total de 51,000 libras. No se advierte, pues, ningún cambio en lo tocante a la masa ni al precio del producto que esta industria lanza a la circulación, ni tampoco con respecto a los plazos en que lanza el producto al mercado. Sin embargo, quedan disponibles 100 libras esterlinas, pues al acortarse el período de circulación el proceso sólo absorbe 800 libras esterlinas, en vez de 900, como antes. Las 100 libras esterlinas de capital disponible existen bajo la forma de capital–dinero. Pero no representan, en modo alguno, la parte del capital desembolsado que debe funcionar constantemente en forma de capital–dinero. Supongamos que del capital circulante desembolsado I =600 libras esterlinas se inviertan continuamente en materiales de producción 4/5 = 480 y 1/5 = 120 en salarios, o sea, 80 libras semanales en los primeros y 20 en los segundos. El capital II = 300 libras esterlinas deberá descomponerse asimismo en 4/5 = 240 libras para materiales de producción y 1/5 = 66 libras para salarios. El capital invertido en salarios debe desembolsarse siempre en forma de dinero. Tan pronto como refluye en dinero, como se vende el producto mercancías por su valor de 600 libras, puede destinarse a comprar, con 480 libras, materiales de producción (como reserva productiva), pero las 120 libras restantes deberán retener su forma de dinero, para poder destinarse al pago de salarios durante

6 semanas. Estas 120 libras esterlinas representan el mínimum del capital recuperado de 600 libras que debe renovarse y reponerse constantemente en forma de

capital–dinero, que debe, por tanto, existir siempre como parte del capital desembolsado que funcione bajo forma de dinero.

Ahora bien, si de las 300 libras periódicamente disponibles para las 3 semanas y que pueden descomponerse igualmente en 240 de reserva productiva y 60 de salarios, se desglosan al reducirse el tiempo de circulación 100 libras esterlinas en forma de capital–dinero, quedando completamente al margen del mecanismo de la rotación, ¿de dónde proviene el dinero para estas 100 libras esterlinas de capital–dinero?

Sólo la quinta parte de esta cantidad se halla formada por el capital–dinero que va quedando periódicamente disponible dentro de las rotaciones. Pero 4/5 = 80 libras esterlinas se hallan ya repuestas por la reserva adicional de producción al mismo valor. ¿De qué modo se convierte en dinero esta reserva adicional de producción y de dónde procede el dinero para esta operación?

Una vez que se reduce el tiempo de circulación, de aquellas 600 libras esterlinas sólo se destinan 400

en vez de 480 a invertirse de nuevo en reserva de producción. Las 80 libras restantes se retienen en su forma de dinero y pasan a formar, con las 20 libras anteriores destinadas a salarios, las 100 libras esterlinas de capital disponible. Aunque estas 100 libras proceden de la circulación, de la venta del capital–mercancías, sustrayéndose ahora a aquélla, puesto que no vuelven a invertirse en salarios y elementos de producción, no debe olvidarse que, como dinero, vuelven a revestir la misma forma en que se lanzaron originariamente a la circulación. Originariamente, se invirtieron 900 libras esterlinas de dinero en reserva productiva y en salarios.

Para desarrollar el mismo proceso de producción, sólo son necesarias ahora 800 libras. Las 100 libras que quedan así disponibles en forma de dinero constituyen ahora un nuevo capital–dinero en busca de inversión, una nueva parte integrante del mercado de dinero. Es cierto que ya antes esa cantidad aparecía periódicamente bajo forma de capital–dinero disponible y de capital

productivo adicional, pero estos estados latentes eran, a su vez, condición del desarrollo, por serlo de la continuidad, del proceso de producción.

Ahora, ya no son necesarios para ello y constituyen, por tanto, un nuevo capital–dinero y una nueva parte integrante del mercado de dinero, a pesar de que no forman, en modo alguno, ni un elemento adicional de la reserva social de dinero existente (pues ya existían al comenzar la industria y fueron lanzadas por ella a la circulación), ni un tesoro nuevamente acumulado.

Estas 100 libras esterlinas se hallan ahora, de hecho, sustraídas a la circulación, en cuanto constituyen una parte del capital–dinero desembolsado que no se aplica ya en la misma industria. Pero esta sustracción es posible, pura y simplemente, porque la transformación del capital–mercancías en dinero y la de éste en capital productivo, o sea, el proceso *M` – D – M*, se acelera en una semana, acelerándose también, por tanto, la circulación del dinero que actúa en este proceso. Se sustraen a ella porque ya no son necesarias para la rotación del capital X.

Aquí partimos del supuesto de que el capital desembolsado pertenece a quien lo emplea. Pero los términos del problema no cambiarían aunque fuese tomado en préstamo. Al reducirse el tiempo de circulación, sólo necesitaría obtener prestadas 900 libras en vez de 800, 100 libras esterlinas restituidas al prestamista siguen siendo 100 libras esterlinas de nuevo capital–dinero, sólo que ahora se hallan en manos de Y, en vez de estar en manos de X. Sí el capitalista X obtiene sus materiales de producción, por valor de 480

libras esterlinas, a crédito, bastándole por tanto con desembolsar 120 libras esterlinas para pago de salarios, ahora podrá reducir en 80 libras su crédito para adquirir materiales de producción y aquéllas pasarán a formar, por tanto, un capital–mercancías remanente para el capitalista que le abre crédito a X, mientras que éste se encontrará con 20 libras esterlinas disponibles en dinero.

La reserva adicional de producción se reduce ahora en 1/3. Como 4/5 de 300 libras esterlinas, del capital adicional II, era = 240 libras esterlinas, ahora es = 160 libras esterlinas solamente; es decir, representa una reserva adicional para 2 semanas, en vez de 3. Ahora, se renueva cada 2 semanas en vez de cada 3 y para 2 semanas solamente, en vez de 3, como antes. Por tanto, las compras, por ejemplo, en el mercado de algodón se repiten con mayor

frecuencia y en menores proporciones. Pero al mercado se sustrae la misma cantidad de algodón, pues la masa del producto sigue siendo la misma que antes. Lo que ocurre es que esa cantidad se distribuye de distinto modo en el tiempo y en un período de tiempo más largo. Supongamos, por ejemplo, que se trate de 3 meses y de 2 y que el consumo anual de algodón sea de 1,200 balas. En el primer caso, el cuadro de ventas sería el siguiente:

1 enero

300 balas.

Quedan

en

almacén 900 balas.

1

abril 300 "

" " " 600 "

1

julio 300 "

" " " 300 "

1 octubre

300

"

"

"

"

0

"

En el segundo caso, el cuadro variaría del modo siguiente:

1 enero

Vendidas 200. Quedan

en

almacén

1,000

balas

1 marzo

"

200.

"

"

"

800

"

1 mayo

"

200.

"

"

"

600

"

1 julio

"

200.

"

"

"

400

"

1 septiembre

"

200.

"

"

"

200

"

1 noviembre

"

200.

"

"

"

0

"

Por tanto, el dinero invertido en algodón sólo se recupera en su integridad un mes más tarde, en noviembre en vez de octubre. Por consiguiente, si al reducirse el tiempo de circulación y con él la rotación, se elimina 1/9 del capital desembolsado = 100 libras esterlinas en forma de capital–dinero y estas 100 libras se hallan formadas por 20 de capital–dinero periódicamente superfluo para el pago de salarios y 80 que existen para una semana como reserva periódicamente excedente de producción, la reducción de la reserva productiva remanente que, con respecto a estas 80 libras, supone esto para el fabricante, corresponde al aumento de la reserva de mercancías por parte del almacenista de algodón. El algodón permanece almacenado en poder de éste como mercancía el mismo tiempo que deja de hallarse situado en el almacén del fabricante, como reserva de producción.

Hasta aquí, hemos partido del supuesto de que la reducción del tiempo de circulación en la industria X proviene del hecho de que X vende o cobra su mercancía más aprisa, o bien de que, caso de venderla a crédito, se acorta el plazo de pago. La reducción se deriva, pues, del hecho de acortarse el plazo de venta de la mercancía, el plazo de transformación del capital–mercancías en capital–dinero, *M′ – D*, la primera fase del proceso de circulación. Pero

podría derivarse también de la segunda fase *D – M* y, por tanto, de una modificación simultánea ya del período de trabajo, ya del tiempo de circulación de los capitales Y, Z, etc., que suministran al capitalista X los elementos de producción de su capital circulante.

Así, por ejemplo, si con los medios de transporte antiguos el algodón, el carbón, etc., tardan 3

semanas en llegar a su fuente de producción, o de sus depósitos hasta el centro de producción del capitalista X, es indudable que el mínimum de la reserva de producción de X hasta la llegada de nuevas reservas, deberá durar por lo menos 3 semanas. Mientras se hallen en camino, el algodón y el carbón no pueden ser útiles como medios de producción. Durante ese tiempo son, simplemente, objeto de trabajo de la industria del transporte y del capital invertido en ella, y para el productor de carbón y el vendedor de algodón capital–

mercancías en estado de circulación. Supongamos que, al mejorarse los transportes, se reduzca la duración del viaje a 2 semanas. Esto permitirá reducir en la misma proporción, de 3 semanas a 2, la reserva de producción necesaria. De este modo, quedará disponible el capital adicional de 80 libras esterlinas desembolsado con este fin, y también el capital adicional de 20 libras para salarios, ya que el capital de 600

libras refluirá ahora una semana antes.

Por otra parte, sí se reduce por ejemplo el período de trabajo del capital que suministra las materias primas (de lo cual se adujeron ejemplos en los capítulos anteriores), y por tanto la posibilidad de renovar estas materias primas, puede disminuir también la reserva productiva y reducirse el plazo de un período de renovación al siguiente.

Por el contrario, si el tiempo de circulación, y por tanto el período de rotación, se alarga, se hará necesario proceder al desembolso de capital adicional. Del bolsillo del propio capitalista, suponiendo que lo posea. Pero este capital se hallará invertido en una forma cualquiera, como parte del mercado de dinero; para que sea disponible, deberá desprenderse de su forma antigua, por ejemplo, vendiendo acciones o retirando depósitos, con lo cual

se ejercerá también una acción indirecta sobre el mercado de dinero. O bien deberá asumir aquella forma. En cuanto a la parte del capital adicional necesario para el pago de salarios, en

condiciones normales deberá desembolsarse siempre como capital–dinero, para lo cual el capitalista X

ejercerá también su parte de presión directa sobre el mercado de dinero. Con respecto a la parte que ha de invertirse en materiales de producción, esto sólo es indispensable cuando el capitalista tenga que pagarlos al contado. Si puede obtenerlos a crédito, esto no ejercerá ninguna influencia directa sobre el mercado de dinero, ya que entonces el capital adicional se desembolsará directamente como reserva de producción y no como capital–dinero en primera instancia. Cuando el que le abra crédito lance de nuevo directamente al mercado de dinero la letra aceptada por X, la haga descontar por un banco etc., esto influirá sobre el mercado de dinero directamente, de segunda mano. En cambio, sí utiliza esta letra, por ejemplo, para saldar una deuda de vencimiento posterior, este capital desembolsado adicionalmente no influirá de un modo directo ni indirecto en el mercado de dinero.

Caso II. Cambian los precios de los materiales de producción, mientras todas las demás circunstancias permanecen invariables.

Partíamos del supuesto de que el capital global de 900 libras esterlinas se dividía así: 4/5 = 720

libras esterlinas para materiales de producción y 1/5 = 180 libras para pago de salarios.

Si los materiales de producción se reducen a la mitad, sólo exigirán para un período de trabajo de 6

semanas una inversión de 240 libras en vez de 480 y, como capital adicional II, 120 libras en vez de 240. Con ello, el capital I quedará reducido, por tanto, de 600 libras esterlinas a 240 + 120 = 360 libras, y el capital II de 300 libras a 120 + 60 = 180. El capital global descenderá, por consiguiente, de 900 libras esterlinas a 360

+ 180 = 540. Quedarán disponibles, por tanto, 360 libras.

Este capital–dinero, ahora disponible e inactivo y que, por consiguiente, busca inversión en el mercado de dinero, no es sino un fragmento del antiguo capital de 900 libras esterlinas invertido como capital–dinero, que queda eliminado como sobrante al descender el precio de los elementos de producción en que periódicamente revierte, suponiendo que la industria no se amplíe, sino que se mantenga en la antigua escala de producción. Si esta baja de precio no obedeciese a circunstancias fortuitas (especialmente a una cosecha abundante, a una mayor oferta, etc.,), sino a un aumento de la productividad en la rama que suministra las materias primas, este capital–dinero representaría un incremento absoluto del mercado de dinero y, en general, del capital disponible en forma de capital–dinero, puesto que dejaría de ser una parte integrante del capital ya invertido.

Caso III. Varían los precios del producto mismo en el mercado.

Cuando el precio baja, se pierde una parte del capital, que debe, por tanto, reponerse mediante un nuevo desembolso de capital–dinero.

Puede ocurrir que esta pérdida del vendedor se traduzca en una ganancia para el comprador.

Directamente, cuando el producto sólo baje de precio por la coyuntura fortuita del mercado, para volver a recobrar luego su precio normal. Indirectamente, cuando el cambio de precio obedezca al cambio de valor reaccionando sobre el producto anterior, y cuando este producto entre a su vez como elemento de producción en otra rama de producción, en la que deje disponible una parte proporcional de capital. En ambos casos, puede ocurrir que el capital perdido para X y para cuya reposición presione sobre el mercado de dinero, sea aportado por quienes deseen ayudarle en sus negocios, como nuevo capital adicional. En este caso, se operará una simple transferencia.

Sí, por el contrario, el precio del producto experimenta una subida, se apropiará, tomándola de la circulación, una parte del capital que no había sido desembolsado. No se trata de una parte orgánica del capital desembolsado en el proceso de producción; sí la producción no se amplía, esta parte constituye,

por tanto, un capital–dinero disponible. Como partimos del supuesto de que los precios de los elementos del producto se hallan fijados antes de que éste aparezca en el mercado como capital–mercancías, puede ocurrir que la subida de precio responda a un verdadero cambio de valor, siempre y cuando que actúe retrospectivamente, como ocurre por ejemplo cuando las materias primas aumenten de valor *a posteriori*. En este caso, el capitalista X saldría ganando por un doble concepto: en el producto circulante como capital–

mercancías y en su reserva de producción. Esta ganancia suministrará un capital adicional, capital que ahora

le será necesario para seguir explotando su industria, ante la subida de precios de los elementos de producción.

Puede darse, finalmente, el caso de que la subida de precios sea un fenómeno puramente transitorio.

En este caso, la suma necesaria como capital adicional por parte del capitalista X aparece de otra parte como capital disponible, en la medida en que su producto constituya un elemento de producción para otras ramas industriales. Lo que uno pierde, lo gana otro.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO XV

1 Las semanas que caen dentro del segundo año de rotación figuran entre paréntesis.

Capítulo XVI

LA ROTACIÓN DEL CAPITAL VARIABLE

I. *La cuota anual de plusvalía*

Tomemos como base un capital circulante de 2,500 libras esterlinas dividido en 4/5 = 2,000 libras esterlinas de capital constante (materiales de producción) y 1/5 = 500 libras de capital variable, o sea, de capital invertido en salarios.

Supongamos que el período de rotación sea = 5 semanas, el período de

trabajo = 4 semanas y el período de circulación = 1 semana. En estas condiciones, el capital I será = 2,000 libras esterlinas: 1,600

libras de capital constante y 400 libras de capital variable; el capital II = 500 libras, 400 de capital constante y 100 de capital variable. En cada semana de trabajo se invertirá un capital de 500 libras esterlinas. En un año de 50 semanas, se elaborará un producto anual de 50 X 500 = 25,000 libras esterlinas. El capital I de 2,000

libras constantemente empleado en un período de trabajo describirá, por tanto, l2 1/2 rotaciones. l2 1/3 X

2,000 = 25,000 libras esterlinas. De estas 25,000 libras, 4/5 = 20,000 libras son capital constante, capital invertido en medios de producción y 1/5 = 5,000 libras esterlinas, capital variable, capital invertido en salarios. En cambio, el capital global de 2,500 libras esterlinas refluye,

25,000

2,500

= 10 veces

El capital circulante variable invertido durante la producción sólo puede funcionar de nuevo en el proceso de circulación siempre y cuando que el producto en que su valor se reproduce se venda, se convierta de capital–mercancías en capital–dinero, para luego volver a invertirse en el pago de fuerza de trabajo. Y otro tanto acontece con el capital circulante constante invertido en la producción (en los materiales de producción) y cuyo valor reaparece como parte de valor en el producto. Lo que tienen de común estas dos partes –la parte constante y la parte variable del capital circulante– y lo que las distingue por igual del capital fijo no es el hecho de que su valor transferido al producto circule a través del capital–mercancías, es decir, a través de la circulación del producto como mercancía. Una parte del valor del producto y, por tanto, del producto que circula como mercancía, del capital–mercancías, proviene siempre del desgaste del capital fijo, o sea, de la parte de valor del capital fijo transferida al, producto en el transcurso de la producción. La diferencia consiste en que el capital fijo sigue actuando en el

proceso de producción bajo su antigua forma útil, durante un ciclo más largo o más corto de períodos de rotación del capital circulante (= capital circulante constante + capital circulante variable), mientras que cada rotación de por sí tiene como condición la reposición de todo el capital circulante que pasa –bajo la forma de capital–mercancías– de la órbita de la producción a la órbita de la circulación. La primera fase de la circulación *M'–D'* es común al capital circulante constante y al variable.

Pero, al llegar a la segunda fase, estas dos formas de capital se separan. Una parte del dinero en que vuelve a convertirse la mercancía se transforma en reserva de producción (capital circulante constante). Según los distintos plazos de compra de los elementos que la forman, puede ocurrir que una parte se convierta antes, y otra después, de dinero en materiales de producción, pero tarde o temprano toda ella acabará sufriendo esta transformación. Otra parte del dinero obtenido por la venta de la mercancía seguirá existiendo bajo la forma de reserva de dinero, para irse invirtiendo poco a poco en el pago de la fuerza de trabajo incorporada al proceso de producción. Esta parte forma el capital circulante variable. No obstante, la reposición de una u otra parte procede íntegramente de la rotación del capital, de su transformación en producto, del producto en mercancía y de ésta en dinero. He aquí por qué, en el capítulo anterior, hemos estudiado de un modo especial y en conjunto –incluyendo el constante y el variable– la rotación del capital circulante, sin fijarnos en el capital fijo.

El problema que ahora abordamos nos obliga a dar un paso más, fijándonos en la parte variable del capital circulante como si éste fuese en su totalidad capital variable. Es decir, prescindiendo del capital circulante constante, que acompaña a aquél en la rotación.

Supongamos que se desembolsan 2,500 libras esterlinas y que el valor del producto anual sea =

25,000 libras. Si la parte variable del capital circulante son 500 libras, el capital variable contenido en 25,000

libras será,

25,000

5

= 5,000 libras

Dividiendo estas 5,000 libras entre 500, obtendremos un número de 10 rotaciones, exactamente lo mismo que con un capital global de 25,000 libras.

Este cálculo medio, según el cual el valor del producto anual se divide entre el valor del capital desembolsado y no entre el valor de la parte de este capital invertida constantemente en un período de trabajo (es decir, en nuestro ejemplo, no entre 400, sino entre 500, no entre el capital I solamente, sino entre el capital I + capital II), es absolutamente exacto aquí en que sólo se trata de la producción de plusvalía. Más adelante veremos que, desde otro punto de vista, no es del todo exacto, como no lo es tampoco en términos generales.

Este cálculo medio basta para los fines prácticos perseguidos por el capitalista, pero no expresa de un modo exacto o adecuado todos los factores reales que intervienen en la rotación.

Hasta aquí, hemos prescindido totalmente de una parte de valor del capital–mercancías, a saber: de la plusvalía contenida en él, que se crea durante el proceso de producción y se incorpora al producto. Ahora debemos fijar nuestra atención en ella.

Suponiendo que el capital variable de 100 libras semanalmente invertido produzca una plusvalía del 100 por 100 = 100 libras esterlinas, el capital variable de 500 libras invertido en el período de rotación de 5

semanas producirá una plusvalía de 500 libras; es decir, que la mitad de la jornada de trabajo consistirá en plusvalía.

Sí 500 libras esterlinas de capital variable producen 500 libras, 5,000 producirán, como es lógico, una plusvalía de 10 X 500 = 5,000 libras. Ahora bien, el capital variable desembolsado es = 500 libras. La proporción entre la masa global de plusvalía producida durante el año y la suma de valor del capital variable desembolsado es lo que llamamos la cuota anual de plusvalía. Esta será, pues, en nuestro ejemplo 5,000

500

=1,000

por 100. Si analizamos más de cerca esta cuota, vemos que es igual a la cuota de plusvalía que el capital variable desembolsado produce durante un período de rotación, multiplicada por el número de rotaciones del capital variable (el cual coincide con el número de rotaciones de todo el capital circulante).

El capital variable desembolsado durante un período de rotación es, en nuestro ejemplo, = 500 libras esterlinas; la plusvalía engendrada por él = 500 libras igualmente. La cuota de plusvalía durante un período de rotación será, por tanto,

500 *p*

500 *v* =

100

por 100. Esta cuota del 100 por 100, multiplicada por 10, que es el número de rotaciones del capital durante el año, da un resultado de

5,000 *p*

500 *v* =

1,000

por 100. Esto, en lo que se refiere a la cuota anual de la plusvalía. En lo tocante a la masa de la plusvalía producida durante un cierto periodo de rotación, vemos que esta masa es igual al valor del capital variable desembolsado durante este período, que aquí es = 500 libras esterlinas multiplicado por la cuota de la plusvalía, o sea, en nuestro ejemplo

500 X

100

= 500 X 1

100

=500 libras esterlinas. Si el capital desembolsado fuese = 1,500 libras esterlinas, con la misma cuota de plusvalía, la masa de la plusvalía sería =

100

1,500 X

= 1,500 libras esterlinas

100

Llamaremos capital *A* al capital variable de 500 libras esterlinas que describe 10 rotaciones al año y produce en el transcurso de éste una plusvalía de 500 libras esterlinas, cuya cuota anual de plusvalía es, por tanto, = 1,000 por 100.

Supongamos ahora que se desembolse otro capital variable *B*, de 5.000 libras esterlinas, para todo el año (es decir, para 50 semanas, según nuestra hipótesis), y que, por tanto, sólo describe una rotación anual.

Supongamos asimismo que, al final del año, el producto sea pagado el mismo día en que acaba de producirse, es decir, que el capital–dinero en que se convierte refluya el mismo día. Según esto, el período de circulación, en el caso a que aludimos, será = 0 y el período de rotación igual al período de trabajo o sea = 1 año. Al igual que en el caso anterior, el proceso de trabajo recaerá semanalmente sobre un capital variable de 100 libras esterlinas, o sean, 5,000 libras esterlinas en las 50 semanas. Supongamos que la cuota de plusvalía sea también la misma = 100 por 100, es decir, que, con una duración igual de la jornada de trabajo, la mitad consista en plusvalía. Sí nos fijamos en el resultado de 5 semanas, vemos que el capital variable invertido es

= 500 libras esterlinas, la cuota de plusvalía = 100 por 100 y, por tanto, la masa de plusvalía producida durante 5 semanas = 500 libras. La masa de fuerza de trabajo que aquí se explota y el grado de explotación de la misma

son aquí, según la hipótesis de que se parte, exactamente iguales a las del capital *A*.

El capital variable de 100 libras esterlinas invertido engendra cada semana una plusvalía de 100

libras, lo cual quiere decir que en 50 semanas el capital invertido de 50 X 100 = 5,000 libras esterlinas arroja una plusvalía de 5,000 libras. La masa de la plusvalía producida anualmente es la misma que en el caso anterior = 5,000 libras esterlinas, pero la cuota anual de la plusvalía difiere totalmente, en este caso, de la anterior. Es igual a la plusvalía producida durante el año dividida entre el capital variable desembolsado: 5,000 *p*

=

100

5,000 *v*

por 100, mientras que en el caso anterior, el del capital *A*, era = 1,000 por 100.

Lo mismo en el capital *A* que en el *B*, tenemos un desembolso semanal de 100 libras esterlinas de capital variable: el grado de valorización o la cuota de plusvalía es también la misma en ambos casos el 100

por 100; asimismo es igual la magnitud del capital variable = 100 libras esterlinas. Se explota la misma masa de fuerza de trabajo, la magnitud y el grado de la explotación son en ambos casos los mismos, y las jornadas de trabajo iguales y divididas por igual en trabajo necesario y trabajo sobrante. La suma de capital variable invertida durante el año, igual en los dos casos, 5,000 libras esterlinas, pone en acción la misma masa de trabajo y extrae de la fuerza de trabajo movilizada por los dos capitales iguales la misma masa de plusvalía, o sean 5,000 libras esterlinas. Sin embargo, entre la cuota de plusvalía del capital *A* y la del capital *B* media una diferencia del 900 por 100.

Este fenómeno parece indicar como si la cuota de plusvalía no dependiese

solamente de la masa y del grado de explotación de la fuerza de trabajo movilizada por el capital variable, sino, además, de factores inexplicables, procedentes del proceso de circulación; así ha querido interpretarse, en efecto, este fenómeno, pero la explicación ha sufrido una derrota completa, aunque no bajo esta forma pura, sino bajo su forma más compleja y recóndita (la de la cuota de ganancia anual), en la escuela ricardiana, desde comienzos de la década del veinte.

Lo que puede tener de misterioso este fenómeno desaparece tan pronto como colocamos los dos capitales, el *A* y el *B*, no sólo de un modo aparente, sino de un modo real, exactamente bajo las mismas circunstancias. Estas sólo se dan cuando el capital variable *B* se invierte íntegramente dentro del mismo plazo de tiempo en el pago de fuerza de trabajo que el capital *A*.

Las 5,000 libras esterlinas del capital *B* se invertirán entonces en 5 semanas, a razón de 1,000 libras por semana, lo que supone una inversión total de 50,000 libras al cabo del año. La plusvalía seguirá siendo, según nuestra hipótesis, = 50,000 libras esterlinas. El capital recuperado = 50,000 libras, dividido entre el capital desembolsado = 5,000 libras, da como resultado el número de rotaciones = 10. La cuota de la plusvalía

5,000 *p*

=

100

5,000 *v*

por 100, multiplicada por el número de rotaciones = 10, arroja la cuota anual de la plusvalía 50,000 *p*

10

=

5,000 *v* 1

= 1,000 por 100. Por tanto, las cuotas anuales de la plusvalía para *A* y *B* son,

ahora, iguales, a saber, del 1,000

por 100, pero las masas de la plusvalía serán: para el capital *B* 50,000 libras esterlinas y para el capital *A* 5,000. Las masas de la plusvalía producida guardarán entre sí la misma proporción que los valores–capitales desembolsados *B* y *A*, o sea, la proporción de 5,000 : 500 = 10 : 1. La explicación de ello está en que el capital *B* moviliza en el mismo tiempo diez veces más fuerza de trabajo que el capital *A*.

El único capital que engendra plusvalía es el que realmente se invierte en el proceso de trabajo: sólo para él rigen todas las leyes acerca de la plusvalía, entre ellas aquella según la cual la masa de la plusvalía, partiendo de una cuota de plusvalía dada, se determina por la magnitud relativa del capital variable.

El proceso de trabajo se mide por el tiempo. Partiendo de una longitud dada de la jornada de trabajo (como partimos aquí, al equiparar todos los factores entre los capitales *A* y *B*, para esclarecer bien la diferencia existente en cuanto a la cuota anual de la plusvalía), la semana de trabajo se halla formada por un determinado número de jornadas de trabajo. También podemos considerar un período de trabajo cualquiera, por ejemplo, en nuestro caso, un período de trabajo de cinco semanas, como una gran jornada de trabajo de 300 horas por ejemplo, suponiendo que la jornada de trabajo = 10 horas y la semana = 6 jornadas de trabajo.

Pero, además, deberemos multiplicar esta cifra por el número de obreros que se emplean todos los días, simultáneamente, en el mismo proceso de trabajo. Suponiendo que este número sea, por ejemplo, de 10, el total de una semana será = 60 X 10 = 600 horas. y el de un periodo de trabajo de cinco semanas = 600 X 5 =

3,000 horas. Por tanto, los capitales variables serán iguales cuando, siendo las mismas la cuota de plusvalía y la duración de la jornada de trabajo, se movilicen masas iguales de fuerza de trabajo (una fuerza de trabajo del mismo precio, multiplicada por el mismo número) en el mismo plazo de tiempo.

Volvamos ahora a nuestros primeros ejemplos. En ambos casos, *A* y *B*, se

emplean los mismos capitales variables, 100 libras esterlinas por semana, durante cada una de las semanas del año. Los capitales variables empleados y que funcionan realmente durante el proceso de trabajo son, por tanto, iguales, pero los capitales variables desembolsados difieren totalmente. En el caso *A*, se desembolsan para cada 5 semanas 500

libras esterlinas, de las cuales se emplean 100 libras por semana. En el caso *B*, hay que desembolsar para el primer periodo de 5 semanas 5,000 libras esterlinas, de las cuales sólo se emplean 100 libras esterlinas por semana, o sean, en las 5 semanas, 500 libras esterlinas = 1/10 del capital desembolsado. En el segundo período de 5 semanas, deberán desembolsarse 4,500 libras esterlinas, de las cuales sólo se emplearán 500. El capital variable desembolsado para un determinado período de tiempo sólo se convierte en capital variable empleado, y por tanto en capital variable que funciona y actúa realmente, en la medida en que se incorpora realmente al sector del período de tiempo que llena. el proceso de trabajo, durante el cual el proceso de trabajo funciona de un modo efectivo. Durante el tiempo en que una parte, de él permanece invertida para emplearse solamente en un momento posterior, es como si esta parte no existiese para el proceso de trabajo, por cuya razón no influye ni en el proceso de creación de valor ni en el de creación de plusvalía. Fijémonos, por ejemplo, en el capital *A*, de 500 libras esterlinas. Este capital se desembolsa para 5 semanas, pero sólo 100 libras se incorporan sucesivamente cada semana al proceso de trabajo. En la primera semana, se emplea 1/5 del capital y 4/5 se desembolsan sin emplearse, aunque tienen que hallarse en reserva para los procesos de trabajo de las cuatro semanas siguientes y desembolsarse, por tanto, desde el primer momento.

Las circunstancias que introducen diferencias en la proporción entre el capital variable desembolsado y el empleado sólo influyen en la producción de plusvalía –partiendo de una cuota dada de ésta– en la medida en que establecen por medio de ellas diferencias con respecto a la cantidad del capital variable que pueda emplearse realmente en un determinado período de tiempo, por ejemplo en 1 semana, en 5

semanas, etc. El capital variable desembolsado sólo funciona como capital variable durante el tiempo en que realmente se le emplea, pero no mientras se

halla, aunque ya desembolsado, en reserva para ser empleado en el momento oportuno. Sin embargo, todas las circunstancias que diferencian la relación entre el capital variable desembolsado y el capital variable empleado se resumen en la diferencia de los períodos de rotación (determinada por la diferencia en cuanto al período de trabajo, en cuanto al período de circulación o en cuanto a ambos). La ley de la producción de plusvalía es que, a igual cuota de plusvalía, masas iguales de

capital variable en acción producen masas iguales de plusvalía. Si, por tanto, los capitales *A* y *B* emplean, en el mismo período, de tiempo y con la misma cuota de plusvalía, masas iguales de capital variable, producirán necesariamente en el mismo espacio de tiempo masas iguales de plusvalía, por mucho que difiera la proporción entre este capital variable empleado en determinados períodos de tiempo y el capital variable desembolsado durante el mismo tiempo y por mucho que difiera también, por tanto, la proporción entre las masas de plusvalía producidas y el capital variable, no empleado, sino simplemente desembolsado. Las diferencias que afectan a esta proporción, en vez de contradecir las leyes expuestas acerca de la producción de plusvalía, lo que hacen es confirmarlas y son una consecuencia inexcusable de ellas.

Fijémonos en la primera etapa de producción de cinco semanas del capital *B*. Al final de la 5ª

semana se han empleado y consumido 500 libras esterlinas. El producto de valor es = 1,000 libras por tanto 500 *p*

= 100

500 *v*

por 100. Exactamente lo mismo que en el capital *A*. El hecho de que en el capital *A* aparezca realizada la plusvalía junto al capital desembolsado y en el capital *B* no ocurra así, es cosa que no nos interesa aquí, donde sólo se trata de la producción de plusvalía y de la proporción existente entre ésta y el capital variable desembolsado durante su producción. En cambio, si calculamos la proporción de la plusvalía en *B*, no con respecto a la parte del capital desembolsado de 5,000 libras esterlinas que se emplea y, por tanto, se

consume durante su producción, sino con respecto al capital desembolsado en su conjunto tenemos que 500 *p* 1

500 *v* =

10

= 10 por 100. Por tanto, el 10 por 100 para el capital *B* y el 100 por 100 para el capital *A*, o sea, diez veces más. Si dijésemos que esta diferencia en cuanto a la cuota de plusvalía de capitales de igual magnitud que movilizan o han movilizado cantidades iguales de trabajo, y además de que se descompone en partes iguales de trabajo pagado y no retribuido, se halla en contradicción con las leyes que rigen la producción de la plusvalía, la respuesta, muy sencilla, nos la daría el examen puro y simple de los hechos: en el caso *A*, la proporción entre la plusvalía producida durante 5 semanas por un capital variable de 500 libras y este mismo capital variable. En el caso *B*, por el contrario, se establece el cálculo sobre una base que no tiene nada que ver ni con la producción de plusvalía ni con la determinación de la cuota de plusvalía a ella correspondiente.

En efecto, las 500 libras esterlinas de plusvalía que se han producido con un capital variable de 500 libras no se calculan con relación a las 500 libras de capital variable desembolsadas durante su producción, sino con relación a un capital de 5,000 libras, de las cuales 9/10, o sean, 4,500 libras, no tienen absolutamente nada que ver con la producción de esta plusvalía de 500 libras, sino que están llamadas a funcionar gradualmente en el transcurso de las 45 semanas siguientes y que, por tanto, no existen para nada en el proceso de producción de las 5 primeras semanas, que es el único que aquí interesa. En este caso, la diferencia en cuanto a la cuota de plusvalía de *A* y de *B* no constituye, por tanto, problema alguno.

Comparemos ahora las cuotas anuales de la plusvalía en los capitales *B* y. *A*. La fórmula del capital *B* es

5,000 *p*

5,000 *v* = 10

0

por 100; la del capital *A*

5,000 *p*

500 *v* = 1,000

por 100. Pero la proporción entre las dos cuotas de plusvalía es la misma de antes.

Esta era:

Cuota de plusvalía del capital *B*

= 10 por 100

Cuota de plusvalía del capital *A*

= 100 por 100

Ahora, la proporción es ésta:

Cuota anual de plusvalía del capital *B*

= 100 por 100

Cuota anual de plusvalía del capital *A*

= 1,000 por 100,

es decir, la misma proporción exactamente que arriba.

Sin embargo, el problema, ahora, se ha invertido. La cuota anual del capital *B*: 5,000 *p*

500 *v* = 100

por 100 no difiere en lo más mínimo –ni en un ápice– de las leyes sobre la

producción y sobre la correspondiente cuota de plusvalía, que conocemos. Las 5,000 *v* desembolsadas y consumidas productivamente durante el año han producido 5,000 *p*. La cuota de plusvalía se expresa, pues, en el quebrado de más arriba:

5,000 *p*

5,000 *v* = 100

por 100. La cuota anual coincide con la cuota real de plusvalía. Esta vez no es, pues, como antes, el capital *B*, sino el capital *A* el que revela la anomalía que es necesario explicar.

Tenemos aquí la cuota de plusvalía

5,000 *p*

500 *v* = 1,000

por 100. Pero si en el primer caso 500 *p*, producto de 5 semanas, se calculaba con respecto a un capital desembolsado de 5,000 libras esterlinas, de las cuales 9/10 no se empleaban en su producción, ahora las 5000 *p* se calculan con relación a 500 *v* es decir, solamente a 1/10 del capital variable, o sea, a la parte realmente empleada en la producción de 5,000 *p*, pues las 5,000 *p* son, en efecto, el producto de un capital variable de 5,000 consumido productivamente durante 50 semanas y no del capital de 500 libras esterlinas consumido durante un período de cinco semanas solamente. En el primer caso, la plusvalía obtenida durante 5

semanas se calculaba con relación a un capital desembolsado para 50 semanas, es decir, con relación a un capital diez veces mayor que el necesario para 5 semanas. Ahora, en cambio, la plusvalía producida durante 50 semanas se calcula con relación a un capital desembolsado para 5 semanas, es decir, con relación a un capital diez veces menor que el necesario para 50 semanas.

El capital *A* de 500 libras esterlinas no se desembolsa nunca para más de 5 semanas. Al final de este período se recupera y puede recorrer el mismo

proceso diez veces al año por medio de diez rotaciones. De donde se desprenden dos cosas:

Primero: el capital desembolsado en el caso *A* sólo es cinco veces mayor que la parte del capital constantemente empleado durante el proceso de producción de una semana. En cambio, el capital *B*, que sólo describe una rotación completa cada 50 semanas y que, por tanto, debe desembolsarse para las 50 semanas de una vez, es 50 veces mayor que la parte del mismo que puede emplearse constantemente durante una semana.

La rotación modifica, por consiguiente, la proporción entre el capital desembolsado para el proceso de producción de un año y el que puede emplearse constantemente durante un determinado proceso de producción, una semana, por ejemplo. Y esto nos lleva al resultado del primer caso, donde la plusvalía de 5

semanas no se calcula con relación al capital empleado durante estas 5 semanas, sino con relación al empleado durante 50 semanas, que es un capital diez veces mayor.

Segundo: el período de rotación del capital *A* de 5 semanas sólo forma 1/10 del año; el año comprende, por tanto, 10 de estos períodos de rotación, en cada uno de los cuales se aplica de nuevo el capital *A* de 500 libras esterlinas. Aquí, el capital empleado es igual al capital desembolsado para 5 semanas multiplicado por el número de períodos de rotación durante el año. El capital empleado en el transcurso del año es = 500 X 10 = 5,000 libras esterlinas. El capital desembolsado durante el año =

5,000

10 =

500

libras

En realidad, aunque las 500 libras esterlinas estén constantemente en funciones, no se desembolsan nunca más que las mismas 500 libras cada 5

semanas. Por otra parte, en el capital *B*, es cierto que se emplean solamente 500 libras durante 5 semanas, cantidad desembolsada para este período de tiempo. Pero como aquí el período, de rotación = 50 semanas, resulta que el capital empleado durante el año es igual al desembolsado no para 5 semanas, sino para 50. Pero la masa de plusvalía producida anualmente se rige, a base de una cuota de plusvalía dada, por el capital empleado y no por el capital invertido durante el año. No es, pues, con respecto a este capital de 5,000 libras que describe una sola rotación al año, mayor que con respecto al capital de 500 libras que refluye diez veces al año, y si su magnitud es igual, ello se debe a que el capital que se recupera una vez al año es diez veces mayor que el que refluye diez veces en el mismo período de tiempo.

El capital variable que refluye durante el año –o sea la parte del producto anual, o la inversión anual igual a esta parte– es el capital variable realmente empleado, productivamente consumido a lo largo del año.

De donde se sigue que si el capital variable *A* que refluye anualmente y el capital variable *B* que se recupera durante el año son iguales y se emplean en iguales condiciones de valorización, la cuota de plusvalía será la misma para ambos y también tendrá que ser la misma para ambos la masa de plusvalía producida anualmente: e igualmente la cuota de plusvalía calculada por años, en la medida en que se exprese por la fórmula masa de plusvalía producida anualmente

capital variable que refluye anualmente

O, dicho en términos generales: cualquiera que sea la magnitud relativa de los capitales variables que refluyan, la cuota de su plusvalía producida al cabo del año se determina por la cuota de plusvalía con que funcionan los respectivos capitales en periodos medios (por ejemplo, en la media semana o en la media diaria).

Es ésta la única consecuencia que se desprende de las leyes sobre la producción de la plusvalía y sobre la determinación de la cuota de plusvalía.

Veamos ahora qué expresa la relación

capital que refluye anualmente

capital desembolsado

(teniendo en cuenta, como queda dicho, solamente el capital variable). La división arroja el número de rotaciones del capital desembolsado en un año.

Para el capital *A*, la fórmula es

5,000 libras esterlinas de capital recuperado anualmente

500 libras esterlinas de capital desembolsado

para el capital *B*:

5,000 libras esterlinas de capital recuperado anualmente

5,000 libras esterlinas de capital desembolsado

El numerador expresa en ambos quebrados el capital desembolsado multiplicado por el *número* de rotaciones: en *A*, 500 X 10; en *B*, 5,000 X 1. O bien, multiplicado por el *tiempo* inverso de rotación con relación a un año. El tiempo de rotación, en *A*, es 1/10 de año; el tiempo inverso de rotación es 10

1

de año, por tanto,

500 x 10

= 5,000

1

en *B*,

5,000

x

1

= 5,000

1

El denominador expresa el capital que refluye multiplicado por el *tiempo* inverso de rotación; en *A*, 5,000

x

10

1

en *B*,

5,000

x

1

1

Las respectivas masas de trabajo (suma del trabajo pagado y del trabajo no retribuido) puestas en movimiento por los dos capitales variables que refluyen durante el año son, aquí, iguales, puesto que son también iguales los capitales que refluyen, como lo son asimismo sus cuotas respectivas de valorización.

La proporción entre el capital variable que refluye durante el año y el capital variable desembolsado, indica:

1) La proporción existente entre el capital variable que ha de desembolsarse y el capital variable empleado en un determinado período de trabajo. Si el número de rotaciones es = 10, como en *A*, y se fija el número de semanas del año en 50, el tiempo de rotación será = 5 semanas. En este caso, será necesario desembolsar capital variable para estas 5 semanas, y el capital desembolsado para las 5 semanas deberá ser cinco veces mayor que el capital variable que se emplee durante una semana. Dicho en otros términos, sólo

podrá emplearse en el curso de una semana 1/5 del capital desembolsado (que aquí son 500 libras esterlinas).

En cambio, en el capital *B* en que el número de rotaciones

10

= 1

el tiempo de rotación es = 1 año = 50 semanas. La proporción entre el capital desembolsado y el capital empleado semanalmente será, por tanto, en este caso, de 50: 1. Sí en el caso *B* ocurriese lo mismo que en el caso *A*, *B* tendría que invertir semanalmente 1,000 libras esterlinas en vez de 100.

2) Se sigue de aquí que en el caso *B* se emplea un capital diez veces mayor (5,000 libras esterlinas) que en el caso *A* para poner en movimiento durante el año la misma masa de capital variable y, por tanto, la misma masa de plusvalía. La cuota real de plusvalía sólo expresa la proporción existente entre el capital.

variable empleado en un determinado período de tiempo y la plusvalía producida en el mismo periodo, o la masa de trabajo no retribuido que moviliza el capital variable empleado durante este período de tiempo. No tiene absolutamente, nada que ver con la parte del capital variable que se desembolsa durante el tiempo en que no se emplea, ni tampoco con la proporción, modificada y diferenciada para distintos capitales por el periodo de rotación, entre la parte de ellos desembolsada durante determinado periodo de tiempo y la parte empleada en el mismo periodo.

De lo ya expuesto se desprende más bien que la cuota anual de plusvalía sólo coincide en un caso con la cuota real de plusvalía que expresa el grado de explotación del trabajo, a saber: cuando el capital desembolsado sólo describa una rotación al año, cuando, por tanto, el capital desembolsado sea igual al capital que refluya durante el año y, por consiguiente, la proporción entre la masa de plusvalía producida durante el año y el capital empleado en el transcurso del año para producirla coincida y sea idéntica con la proporción existente entre la masa de plusvalía producida durante el año y el capital desembolsado durante el mismo período de tiempo.

A. La cuota anual de plusvalía es igual a la

masa de la plusvalía producida durante el año

capital variable desembolsado

Pero la masa de la plusvalía producida durante el año es igual a la cuota real de la plusvalía multiplicada por el capital variable empleado en su producción. El capital empleado para producir la masa anual de plusvalía es igual al capital desembolsado multiplicado por el número de sus rotaciones, que llamaremos *n*. La fórmula *A* se convertirá, pues, en:

B. La cuota anual de la plusvalía es igual a la

cuota real de la plusvalía X el capital variable desembolsado X *n*

capital variable desembolsado

Por ejemplo, respecto al capital *B*, =

100 % X 5,000 X

1

5,000

o sea, del 100 por 100. Sólo cuando *n* = 1, es decir, cuando el capital variable desembolsado sólo describa una rotación al año, es decir, cuando sea igual al capital empleado o que refluya durante el año, será la cuota anual de plusvalía igual a la cuota de plusvalía real.

Si llamamos a la cuota anual de plusvalía *P'* , a la cuota real de plusvalía *p*' al capital variable desembolsado *v* y al número de rotaciones *n*, tendremos que

P' = p' V n

v

p' n; por tanto, *P' = p'n*, y sólo = *p*' cuando *n* = 1, es decir, cuando *P'* = *p*' X 1

= *p*'.

Se sigue asimismo de lo que dejamos expuesto que la cuota anual de plusvalía es siempre = *p'n*, es decir, igual a la cuota real de plusvalía producida en un período de rotación por el capital variable consumido durante este período, multiplicada por el número de rotaciones que este capital variable describe durante el año, o (lo que es lo mismo) multiplicada por su tiempo inverso de rotación, tomando el año como unidad. (Si el capital variable refluye diez veces al año, su tiempo de rotación será por tanto, 10

= 1 = 10.)

Se sigue, además, de lo que queda expuesto, que *P'* = *p'* cuando *n* = 1. *P'* será mayor que *p*' cuando *n* sea mayor que 1, es decir, cuando el capital desembolsado refluya más de una vez al año, o cuando el capital que refluya sea mayor que el capital invertido.

Finalmente, *P*' será menor que *p*' cuando *n*' sea menor que 1, es decir, cuando el capital que refluye durante el año sólo represente una parte del capital desembolsado y el periodo de rotación dure, por tanto, más de un año.

Detengámonos brevemente en este último caso.

Mantenemos todas las premisas del ejemplo anterior, con la única diferencia de que el período de rotación se prolonga hasta 55 se manas. El proceso de trabajo exige semanalmente 100 libras esterlinas de capital variable, o sean 5,500 libras esterlinas para el período completo de rotación, y produce 100 *p* a la semana; *p*' es, por tanto, como hasta aquí, igual al 100 por 100. El número de rotaciones *n* es aquí, =

50

10

= 55 = 11

porque el número de rotaciones, ahora, 1 + 1/10 de año (calculando el año como de 50 semanas)

= 11

10

de año.

P′ = 100 % x 5,500 x10/11= 100 x

10 = 1,000 =

90

10

%

5,000

11 11

11

por tanto, menor que el 100 %. En realidad, si la cuota anual de plusvalía fuese del 100 %, 5,500 *v* debieran producir en un año 5,500 *p*, para lo cual se necesitarían 11/10 de año. Las 5,500 *v* sólo producen durante el año 5,500 *p*, por lo cual la cuota anual de plusvalía será.

= 5,000 p = 10 =

90 10

5,000 *v* 11

11

por 100.

La cuota anual de plusvalía o la comparación entre la plusvalía producida durante el año y el capital variable *desembolsado* en su conjunto (a diferencia

del capital variable que *refluye* durante el año) no es, por tanto, nada subjetivo, sino que es la dinámica real del capital la que engendra por si misma esta contraposición. Para el poseedor del capital *A*, su capital variable desembolsado = 500 libras esterlinas refluye al final del año, y además se encuentra con 5,000 libras de plusvalía. No es la masa de capital empleada por él durante el año, sino la que refluye periódicamente a él, la que expresa la magnitud de su capital desembolsado. Y los términos del problema aquí planteado no cambian en absoluto por el hecho de que el capital exista al final del año en parte bajo la forma de reserva de producción y en parte bajo la forma de capital–mercancías o capital–dinero, ni por la proporción en que se dividan estas distintas partes. Para el poseedor del capital *B*, habrán refluido 5,000 libras esterlinas, su capital desembolsado, y además 5,000 libras de plusvalía. Para el poseedor del capital *C* (del capital que últimamente poníamos como ejemplo, de 5,500

libras), se producirán durante el año 5,000 libras de plusvalía (las 5,000 libras invertidas y una cuota de plusvalía del 100 por 100), pero su capital desembolsado no habrá refluido todavía, ni tampoco la plusvalía producida por él.

P′ = p' expresa que la cuota de plusvalía que rige durante un período de rotación para el capital variable empleado:

masa de plusvalía producida durante un período de rotación

capital variable empleado durante un período de rotación

debe multiplicarse por el número de periodos de rotación o de períodos de producción del capital variable desembolsado, por el número de períodos durante los cuales renueva su ciclo.

Ya hemos visto, en el libro I, cap. IV (pp. 110 138), (cómo se convierte el dinero en capital y más adelante, en el libro I, cap. XXI (pp. 512–524) (reproducción simple), que el valor–capital, aunque desembolsado, no debe considerarse gastado, ya que, después de recorrer las diversas fases de su ciclo, retorna a su punto de partida, enriquecido, además, por la plusvalía. Esto es lo que caracteriza al valor–capital como desembolsado. El tiempo que transcurre entre su punto de partida y su retorno es el tiempo con vistas al

cual se desembolsa. Todo el ciclo que recorre el valor–capital, medido por el tiempo que media entre su desembolso y su retorno, constituye su rotación, y la duración de ésta forma un período de rotación. Una vez transcurrido este período, terminado el ciclo, el mismo valor–capital puede iniciar de nuevo el mismo ciclo, y por tanto valorizarse de nuevo, producir nueva plusvalía. Sí el capital variable describe, como en el caso *A*, diez rotaciones al año, con el mismo desembolso de capital podrá obtenerse diez veces en el transcurso del año la masa de plusvalía que corresponde a un período de rotación.

Debemos poner en claro el carácter del desembolso desde el punto de vista de la sociedad capitalista.

El capital *A*, que describe diez rotaciones al año, se desembolsa diez veces durante el año. Es como si volviese a desembolsarse para cada nuevo período de rotación. Pero, al mismo tiempo, en el capital *A* no se desembolsa nunca más que el mismo valor–capital de 500 libras esterlinas ni se dispone en realidad más que de esa cantidad para atender el proceso de producción. Al terminar un ciclo estas 500 libras esterlinas, las pone a recorrer de nuevo el mismo ciclo; el capital, por su propia naturaleza, sólo conserva el carácter de tal funcionando constantemente como capital en repetidos procesos de producción. Aquí, el capital de 500 libras sólo se desembolsa para 5 semanas. Sí la rotación se prolonga más, el capital desembolsado no alcanza. Sí se acorta, quedará una parte sobrante. No se desembolsan diez capitales de 500 libras cada uno, sino un solo capital de 500 libras, desembolsado por diez veces, en períodos sucesivos. Por tanto, la cuota anual de plusvalía no se imputa a un capital de 500 libras desembolsado diez veces, o sea, a 5,000 libras, sino a un capital de 500 libras desembolsado una sola vez; del mismo modo que 1 tálero, aunque circule diez veces, no representa más que un solo tálero puesto en circulación, no obstante hacer las funciones de 10 táleros. Por muchas veces que cambie de mano, en poder de la persona en cuyas manos se encuentre en cada momento sigue representando el mismo valor idéntico de 1 tálero.

Otro tanto acontece con el capital *A*. En cada uno de sus reflujos, lo mismo que en su reflujo al término del año, indica que su poseedor opera siempre con el mismo valor–capital de 500 libras esterlinas.

Son siempre las mismas 500 libras esterlinas las que refluyen a sus manos. Su

capital desembolsado no excede, pues, nunca de esa cantidad. El capital desembolsado de 500 libras esterlinas forma, por tanto, el numerador del quebrado que expresa la cuota anual de la plusvalía. La fórmula con que más arriba expresábamos esta ecuación era: P' =

$$\frac{p' \, v \, n}{v}$$

= *p'n*. Y como la cuota real de la plusvalía $p' = \frac{p}{v}$ igual a la masa de la plusvalía dividida entre el capital variable que la produce, podemos sustituir *p'n* por el valor de *p*'; es decir, por *p / v*, con lo cual obtendremos la fórmula $P' = \frac{p \, n}{v}$

Sin embargo, por medio de sus diez rotaciones, equivalentes a diez renovaciones de su desembolso, el capital de 500 libras esterlinas cumple la función de un capital diez veces mayor, es decir, de un capital de 5,000 libras esterlinas, del mismo modo que 500 piezas de 1 tálero que circulen diez veces en un año cumplen la misma función de 5,000 monedas del mismo valor que sólo circulen una vez.

II. *La rotación de un solo capital variable*

"Cualquiera que sea la forma social del proceso de producción, éste tiene que ser por necesidad continuo o recorrer periódica y repetidamente las mismas fases...Por consiguiente, todo proceso, social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación es, al mismo tiempo, un proceso de reproducción ... Como incremento periódico del valor–capital" o "fruto periódico del capital en acción, la plusvalía reviste la forma de *renta* producida por el capital" (libro I, cap. XXI), (p. 512).

El capital *A* describe 10 períodos de rotación de cinco semanas cada uno. En el primer período de rotación se desembolsan 500 libras esterlinas de capital variable, lo que quiere decir que cada semana se invierten 100 libras esterlinas en fuerza de trabajo, con un total de 500 libras invertidas en esta atención al final del período de cinco semanas. Estas 500 libras, que primitivamente formaban parte del capital global desembolsado, han dejado de ser capital. Se han gastado en el pago de salarios. Los obreros las gastan, a su vez, en comprar sus medios de subsistencia; es decir, consumen medios de subsistencia por valor de 500

libras esterlinas. Se destruye, pues, una masa de mercancías por importe de este valor (lo que el obrero pueda ahorrar en dinero, por ejemplo, no es tampoco capital). Esta masa de mercancías se ha consumido improductivamente para el obrero, a menos que sirva para mantener en condiciones de funcionar su fuerza de trabajo, que constituye un instrumento indispensable para el capitalista.

En segundo lugar, estas 500 libras esterlinas se han invertido para el capitalista en fuerza de trabajo por el mismo valor (o el mismo precio). La fuerza de trabajo es consumida por él en el proceso de trabajo. Al final de las 5 semanas se encuentra con un producto de valor de 1,000 libras esterlinas. La mitad de esto, o sean, 500 libras, es el valor reproducido del capital variable invertido en el pago de fuerza de trabajo. La otra mitad, 500 libras, es plusvalía nuevamente producida. También se ha invertido, consumido, aunque productivamente, la fuerza de trabajo de cinco semanas en que se ha gastado una parte del capital para transformarse en capital variable. El trabajo que ayer funcionaba no es el mismo que funciona hoy. Su valor, más la plusvalía creada por él, existe ahora como valor de algo distinto de la fuerza de trabajo misma: el producto. Sin embargo, la transformación del producto en dinero permite cambiar de nuevo por fuerza de trabajo la parte de valor del mismo igual al valor del capital variable desembolsado, haciendo, por tanto, que funcione de nuevo como capital variable. El hecho de que el valor–capital no sólo reproducido, sino convertido otra vez en la forma–dinero, se destine o no a emplear los mismos obreros, es decir, los mismos portadores de la fuerza de trabajo, no hace al caso. Cabe perfectamente que el capitalista, en el segundo período de rotación. dé empleo a nuevos obreros en vez de

ocupar a los antiguos.

En realidad, pues, se invierte en salarios, en los 10 períodos de 5 semanas, sucesivamente, un capital de 5,000 libras esterlinas y no de 500; salarios que luego gastan los obreros en pagar sus medios de subsistencia. El capital de 5,000 fibras esterlinas así desembolsado, se consume. Ya no existe. Por otra parte, se incorpora sucesivamente al proceso de producción fuerza de producción por valor, no de 500, sino de 5,000 libras esterlinas, fuerza de trabajo que no se limita a reproducir su propio valor = 5,000 libras, sino que produce además una plusvalía de 5,000 libras. El capital variable de 500 libras que se desembolsa en el segundo período de rotación no es el mismo capital de 500 libras desembolsado en el primer período. Este se ha consumido, se ha invertido en el pago de salarios. Pero viene a *reponerlo* un nuevo capital variable de 500

libras, que en el primer período de rotación se produjo en forma de mercancías y luego se transformó en dinero. Este nuevo capital de 500 libras es, pues, la forma–dinero de la masa de mercancías producidas en el primer período de rotación. El hecho de que vuelva a encontrarse en manos del capitalista una suma idéntica en dinero de 500 libras esterlinas, es decir –sí prescindimos de la plusvalía, exactamente el mismo capital–

dinero que primitivamente desembolsó, viene a ocultar el hecho de que opera con un capital nuevamente producido. (Por lo que se refiere a las otras partes de valor del capital–mercancías que reponen las partes constantes del capital, la cosa es distinta: aquí no se produce un nuevo valor, sino que cambia simplemente la forma en que éste existía antes.)

Fijémonos ahora en el tercer período de rotación. Es evidente que el capital de 500 libras desembolsado por tercera vez no representa un capital antiguo, sino un capital nuevo, recién producido, pues es simplemente la forma–dinero de la masa de mercancías producida en el segundo período de rotación, es decir, de la parte de esta masa de mercancías cuyo valor es igual al valor del capital variable desembolsado.

La masa de mercancías producida en el primer período de rotación, se ha vendido ya. Su parte de valor igual a la parte variable de valor del capital desembolsado se ha transformado en la nueva fuerza de trabajo del segundo

período de rotación y ha producido una nueva masa de mercancías que ha vuelto a venderse y una parte de valor de la cual forma parte el capital de 500 libras desembolsado en el tercer período de rotación.

Y así sucesivamente, durante los diez períodos de rotación. Cada cinco semanas se producen y se lanzan al mercado nuevas masas de mercancías (cuyo valor, en la parte en que repone capital variable, es también valor nuevamente producido y no simple transformación, como ocurre con la parte del capital constante), para incorporar continuamente nueva fuerza de trabajo al proceso de producción.

Por tanto, lo que se consigue mediante las diez rotaciones del capital variable de 500 libras desembolsado no es que este capital de 500 libras pueda consumirse productivamente durante diez veces o que un capital variable suficiente para 5 semanas pueda emplearse durante 50. En las 50 semanas se emplean, por el contrario, 10 X 500 libras esterlinas de capital variable y el capital de 500 libras sólo alcanza para 5

semanas, debiendo al cabo de ellas reponerse con otro capital de 500 libras nuevamente producido. Y esto ocurre tanto con el capital *A* como con el capital *B*. Pero la diferencia comienza precisamente aquí.

Al final del primer período de 5 semanas, lo mismo *B* que *A* han desembolsado e invertido un capital variable de 500 libras. Lo mismo *B* que *A* han transformado su valor en fuerza de trabajo y lo han repuesto con la parte del valor del producto nuevamente creado por esta fuerza de trabajo igual al valor del capital variable de 500 libras desembolsado Lo mismo en *B* que en *A*, la fuerza de trabajo no se limita a reponer el valor del capital variable de 500 libras desembolsado con un nuevo valor del mismo importe, sino que además le añade una plusvalía, la cual es, según nuestra hipótesis, de la misma magnitud.

Sin embargo, en *B* el producto de valor que repone el capital variable desembolsado y añade una plusvalía a su valor no aparece bajo la forma en que pueda funcionar de nuevo como capital productivo o como capital variable. En cambio, sí reviste esta forma en *A*. Y durante todo el año, *B* no posee el capital variable invertido en las 5 primeras semanas y luego sucesivamente de 5 en 5 semanas, a pesar de ser repuesto por un valor

nuevamente producido más la plusvalía, bajo la forma en que pueda volver a funcionar como nuevo capital productivo o bien variable. Su *valor* se repone y, por tanto, se renueva, indudablemente, por un nuevo valor, pero su *forma* de valor (que aquí es su forma absoluta de valor, su forma–dinero) no se renueva.

Para el segundo período de 5 semanas (y sucesivamente, para cada 5 semanas, durante el año) deberán tenerse en reserva, por tanto otras 500 libras esterlinas, lo mismo que para el primer período. Por consiguiente, prescindiendo de las posibles facilidades de crédito, deberán tenerse en reserva al empezar el año 5,000 libras esterlinas como capital–dinero latente desembolsado, aunque esta suma sólo vaya invirtiéndose realmente, transformándose en fuerza de trabajo, a lo largo del año, en períodos sucesivos.

Por el contrario, en el caso *A*, por cerrarse el ciclo o terminarse la rotación del capital desembolsado, la reposición del valor se presenta ya al final de las primeras 5 semanas bajo la forma que le permite poner en movimiento para otras 5 semanas nueva fuerza de trabajo: bajo su primitiva forma–dinero.

Tanto en el caso *A* como en el caso *B*, se consume en el segundo período de 5 semanas nueva fuerza de trabajo y se invierte para pagarla un nuevo capital de 500 libras esterlinas. Los medios de subsistencia de los obreros pagados con las primeras 500 libras han desaparecido; por lo menos, ha desaparecido de manos del capitalista el valor a eso destinado. Con las segundas 500 libras esterlinas se compra nueva fuerza de trabajo se sustraen al mercado nuevos medios de subsistencia En una palabra, se invierte un nuevo capital de 500 libras, no el antiguo. Pero en el caso *A*, este nuevo capital de 500 libras es la forma–dinero del valor nuevamente producido destinado a reponer las 500 libras ya gastadas. En cambio, en el caso *B*, esta

reposición de valor aparece bajo una forma en que no puede funcionar como capital variable. Existe, pero no bajo la forma de capital variable. Por eso, para poder proseguir el proceso de producción durante las 5

semanas siguientes tiene que existir y desembolsarse, bajo la forma–dinero indispensable en este caso, un capital adicional de 500 libras. Por donde lo mismo *A* que *B* invierten capital variable y pagan y emplean fuerza de trabajo

durante 50 semanas. La diferencia está en que *B* tiene que pagarla con un capital desembolsado igual a su valor global = 5,000 libras esterlinas, mientras que *A* la va pagando sucesivamente con la forma–dinero constantemente renovada de la reposición de valor producida cada 5 semanas para cubrir el capital de 500 libras esterlinas, desembolsado en cada uno de esos períodos. Por tanto, aquí no se desembolsa nunca más capital–dinero que el necesario para 5 semanas, es decir, el capital de 500 libras desembolsado para las 5 semanas primeras. Estas 500 libras son suficientes para todo el año. Es evidente, por tanto, que, a igual grado de explotación del trabajo, a igual cuota real de plusvalía, las cuotas anuales de *A* y *B*

deberán comportarse en razón inversa que las magnitudes de los capitales–dinero variables que han debido desembolsarse, para poder movilizar durante el año la misma masa de fuerza de trabajo. En *A* 5,000

p

= 1,000 %

500

v

en *B*:

5,000 *p*

100 %. Pero 500 *v*: 5,000 *v* = 1 : 10 = 100 %

1,000 %, por 100 : 1,000 por 100.

La diferencia obedece a la diversidad de los períodos de rotación, es decir, de los períodos en los cuales puede funcionar de nuevo como capital, o sea, como nuevo capital, la reposición de valor del capital variable empleado en un determinado período de tiempo. En *B* y en *A* se opera la misma reposición de valor del capital variable empleado durante los mismos períodos. Y se opera también el mismo incremento de plusvalía durante éstos. Pero en *B*, aunque se produce cada 5 semanas una reposición de valor de 500 libras

esterlinas más 500 libras esterlinas de plusvalía, esta reposición de valor no constituye un nuevo capital, puesto que no reviste la forma–dinero. En *A*, en cambio, no sólo se repone el antiguo valor–capital por otro nuevo, sino que además se lo reconstruye bajo su forma–dinero, es decir, se lo sustituye por un nuevo capital apto, para funcionar.

La temprana o tardía transformación de la reposición de valor–dinero y, por tanto, en la forma en que el capital variable se desembolsa, constituye, sin duda, un hecho que no tiene absolutamente importancia en lo que se refiere a la producción de plusvalía. Esta depende de la magnitud del capital variable empleado y del grado de explotación del trabajo. Aquel hecho, por su parte, modifica la magnitud del capital–dinero que debe desembolsarse para, poder movilizar durante el año una determinada cantidad de fuerza de trabajo, y determina, por tanto, la cuota anual de la plusvalía.

III. *La rotación del capital variable, socialmente considerada*

Detengámonos un momento a examinar el problema desde el punto de vista social. Supongamos que un obrero cueste 1 libra esterlina por semana y que la jornada de trabajo sea de 10 horas. Que lo mismo en el caso *A* que en el caso *B* se empleen durante el año 100 obreros (100 libras esterlinas por semana para 100

obreros arrojan en 5 semanas 500 libras esterlinas y en 50 semanas 5,000), y que cada uno de ellos trabaje 60

horas por semana de 6. Según esto, 100 obreros rendirán por semana 6,000 horas de trabajo, o sean 300,000

horas de trabajo en 50 semanas. Esta fuerza de trabajo se halla incautada tanto por *A* como por *B*, sin que, por, consiguiente, pueda la sociedad destinarla a otros fines. En sentido, pues, el problema, desde un punto de vista social se plantea lo mismo para *A* que para *B*. Además, lo mismo en *A* que *B*, cada 100 obreros obtienen un salario anual de 5,000 libras esterlinas (por tanto, los 200 en conjunto 10,000 libras) y sustraen a la sociedad medios de subsistencia cuyo equivalente lanzan también, tanto en uno como en otro caso, semanalmente a la circulación. La diferencia comienza aquí.

Primero. El dinero que el obrero lanza a la circulación en el caso *A* no es solamente, como ocurre con el obrero en *B*, la forma–dinero del valor de su fuerza de trabajo (en realidad, medio de pago de trabajo ya rendido); es, calculando ya a partir del segundo período de rotación después de iniciar la industria, la forma–dinero *de su propio producto de valor* (= al precio de la fuerza de trabajo más la plusvalía) del primer período de rotación, con el que se paga su trabajo durante el segundo período de rotación, No ocurre así en *B*.

Con respecto al obrero, aunque el dinero es aquí un medio de pago del trabajo ya rendido por él, este trabajo rendido no se paga con su propio producto monetizado de valor (con la forma–dinero del valor producido por él mismo). Esto sólo puede ocurrir a partir del segundo año, en que el obrero, en *B*, es pagado con su producto monetizado de valor del año precedente.

Cuanto más breve sea el período de rotación del capital –cuanto más cortos sean, por tanto, los períodos en que sus plazos de reproducción se renueven dentro del año–, más rápidamente se transformará la parte variable del capital primitivamente desembolsado por el capitalista en forma de dinero en la forma–

dinero del producto de valor creado por el obrero para reponer este capital variable (y que encierra, además, la plusvalía); menos durará, por consiguiente, el período durante el cual el capitalista necesita desembolsar dinero de su propio fondo; más pequeña será, en proporción con el volumen dado de la escala de producción, el capital adelantado en general por él y mayor, proporcionalmente, la masa de plusvalía que obtenga durante el año a base de una cuota de plusvalía dada, ya que podrá comprar con tanta mayor frecuencia, continuamente, a los obreros, con la forma–dinero de su propio producto de valor y poner así en movimiento su trabajo.

Partiendo de una escala de producción dada, disminuye en proporción a la brevedad de los períodos de rotación la magnitud absoluta del capital–dinero variable desembolsado (como la del capital circulante en general) y aumenta la cuota anual de la plusvalía. Partiendo de una magnitud dada del capital desembolsado, aumenta la escala de la producción y, por tanto, a base de una cuota de plusvalía dada, aumenta la masa absoluta de la plusvalía producida durante un período de rotación, a la par con el aumento de la cuota anual de plusvalía que se logra mediante el acortamiento de los períodos de

reproducción. De nuestra anterior investigación se desprende, en general, que, según la duración más o menos larga de los períodos de rotación, es necesario desembolsar un capital–dinero de muy diferente magnitud para poner en movimiento la misma masa de capital circulante productivo y la misma masa de trabajo con el mismo grado de explotación de éste.

Segundo. El obrero –y esto se halla relacionado con la primera distinción– lo mismo en *B* que en *A*, paga los medios de subsistencia por él comprados con el capital variable, que en sus manos se convierte en medio de circulación. No se limita por ejemplo, a sustraer al mercado trigo, sino que lo repone con un equivalente en dinero. Pero, como el dinero con que el obrero, en *B*, paga sus medios de subsistencia y los sustrae al mercado no es la forma–dinero de un producto de valor lanzado por él al mercado durante el año, como ocurre en el caso *A*, entrega al vendedor de su medios de subsistencia dinero, pero no le entrega una mercancía –medio de producción o medio de vida– que éste pueda comprar con el dinero rescatado, como ocurre por el contrario en *A*. Se sustraen, pues, al mercado fuerza de trabajo, medios de subsistencia para esta fuerza de trabajo, capital fijo bajo la forma de los medios de trabajo empleados en *B* y materiales de producción. Y para reponer todo eso se lanza al mercado un equivalente en dinero, pero no se lanza durante el año ningún producto para reponer los elementos materiales del capital productivo sustraídos al mercado.

Si concebimos la sociedad no al modo capitalista, sino al modo comunista, desaparecerá completamente el capital–dinero y, por tanto, el disfraz de las transacciones realizadas por medio de él. El problema se reducirá, sencillamente, a que la sociedad calcule de antemano la cantidad de trabajo, medios de producción y medios de subsistencia que puede emplear sin quebranto de ninguna de las ramas industriales que, como la construcción de ferrocarriles, por ejemplo, pasan largo tiempo, un año o más, sin suministrar medios de producción ni medios de subsistencia, ni rendir efecto útil alguno y que, sin embargo, sustraen trabajo, medios de producción y medios de subsistencia a la producción global anual. En cambio, en la sociedad capitalista, donde la razón social se impone siempre *post festum* (19) pueden producirse y se producen necesariamente y sin cesar grande perturbaciones. Por una parte, presión sobre el mercado de dinero, mientras que, a la inversa, las facilidades de este mercado provocan a su vez empresas de éstas en masa,

es decir, aquellas circunstancias precisamente que más tarde presionarán sobre el mercado de dinero. El mercado de dinero se ve presionado porque aquí se hace necesario constantemente, durante un largo período de tiempo, el desembolso de capital–dinero en gran escala. Esto, sin tener en cuenta para nada que ciertos industriales y comerciantes lanzan a especulaciones ferroviarias, etc., el capital dinero necesario para la explotación de sus industrias o negocios, reponiéndolo en el mercado de dinero por medio de empréstitos. Por otra parte, presión sobre el capital productivo disponible de la sociedad. Como constantemente se sustraen al mercado elementos del capital productivo, sin que se lance al mercado más que un equivalente en dinero para reponerlos, esto hace que aumente la demanda solvente, sin ir acompañada por elemento alguno de oferta.

Esto se traduce en el alza de los precios, tanto los de los medios de subsistencia como los de los materiales de producción. A esto hay que añadir que en tales períodos suele desarrollarse la especulación y se efectúan grandes transferencias de capital. Los especuladores, los corredores, los ingenieros, los abogados, etc.,

amasan grandes riquezas. Provocan en el mercado una fuerte demanda de consumo y hacen, paralelamente, subir los salarios. Es cierto que, por lo que se refiere a los productos alimenticios, esto sirve de acicate a la agricultura. Sin embargo, como estos productos alimenticios no pueden multiplicarse repentinamente, dentro del año, aumenta su importación, y en general la importación de artículos alimenticios exóticos (café, azúcar, vino, etc.) y de artículos de lujo. Esto conduce al exceso de importación y a la especulación en esta rama comercial. De otra parte, en las ramas industriales en que puede incrementarse rápidamente la producción (manufacturas en sentido estricto, minería, etc.) el alza de los precios provoca una repentina dilatación, seguida inmediatamente de la bancarrota. Y el mismo efecto se produce en el mercado de trabajo para atraer hacia las nuevas ramas industriales a grandes masas de la superpoblación relativa latente e incluso de los obreros que trabajan. Empresas de éstas en gran escala, como los ferrocarriles, sustraen al mercado de trabajo una determinada cantidad de fuerzas que sólo pueden proceder de ciertas ramas, tales como la agricultura, etc., donde se emplean exclusivamente hombres robustos. Este estado de cosas se mantiene, incluso, cuando ya las nuevas empresas se han convertido en ramas industriales

permanentes, que disponen, por tanto, de la clase obrera ambulante de que necesitan. Tan pronto como, por ejemplo, la construcción de un ferrocarril se mantiene momentáneamente en una escala mayor que la media, se absorbe una parte del ejército obrero de reserva cuya presión mantenía bajos los salarios. Estos tienden en general a subir, incluso en las partes del mercado de trabajo en que hasta ahora no existía escasez de éste. Y este estado de cosas dura hasta que el inevitable *crack* vuelve a dejar libre al ejército obrero de reserva y los salarios descienden de nuevo a su nivel mínimo y aun por debajo de él.1

Cuando la mayor o menor duración de los períodos de rotación depende del período de trabajo en sentido estricto, es decir, del período necesario para elaborar el producto y ponerlo en condiciones, de lanzarlo al mercado, obedece a las condiciones materiales de producción de las distintas inversiones de capital existentes en cada caso, que en la agricultura presentan más bien el carácter de condiciones naturales de la producción y que en la manufactura y en la mayor parte de la industria extractiva cambian al irse desarrollando socialmente el proceso de producción.

Cuando la duración del período de trabajo obedece a la magnitud de las entregas (a la cantidad de producto que se lanza como norma general al mercado), esto tiene un carácter convencional. Pero lo convencional, a su vez, descansa en una base material, que es la escala de la producción, razón por la cual sólo en detalle puede considerarse como algo fortuito.

Finalmente, cuando la duración del período de rotación depende de la del período de circulación, tendremos que ésta se halla condicionada, indudablemente, por el cambio constante de la coyuntura del mercado, por la mayor o menor facilidad que existe para vender y, como consecuencia de ello, por la mayor o menor necesidad de llevar el producto, parcialmente a mercados más próximos o más lejanos. Prescindiendo del volumen de la demanda en general, desempeña aquí un papel fundamental el movimiento de los precios, ya que al descender éstos se restringen deliberadamente las ventas y marcha delante la producción y, por el contrario, al subir los precios, la producción y la venta se mantienen al unísono o se vende de antemano lo que se produce. Sin embargo, la verdadera base material que debe ser tenida en cuenta es la distancia real entre el centro de producción y el mercado.

Se venden, por ejemplo, tejidos o hilados ingleses con destino a la India. Supongamos que el exportador pague al fabricante inglés (cosa que los exportadores no hacen de buen grado si el mercado de dinero no marcha bien). La cosa se tuerce tan pronto como el propio fabricante repone su capital–dinero mediante operaciones de crédito. El exportador vende luego su mercancía, los hilados o los tejidos, en el mercado de la India, de donde le remiten el capital por él desembolsado. Hasta que este reflujo se opera, se plantea el problema exactamente en los mismos términos que en el caso en que la duración del período de trabajo exige el desembolso de nuevo capital–dinero para mantener en marcha el proceso de producción sobre la escala dada. El capital–dinero con que el fabricante paga a sus obreros y renueva los demás elementos de su capital circulante no constituye la forma–dinero de los hilados por él producidos. Para esto es necesario que el valor de estos hilados refluya ante todo y llegue a Inglaterra en dinero o en productos. Es, lo mismo que arriba, capital–dinero adicional. La única diferencia estriba en que aquí lo desembolsa, no el fabricante, sino el comerciante exportador, quien acaso lo haya gestionado, a su vez, mediante operaciones de crédito. Y

antes de que este dinero se lance al mercado no se lanza tampoco al mercado inglés un producto adicional que pueda comprarse con ese dinero y destinarse al consumo productivo o individual. Y si esta situación se mantiene durante mucho tiempo y en gran escala, acarrea necesariamente las mismas consecuencias que antes un período prolongado de trabajo.

Ahora bien; cabe la posibilidad de que en la misma India vuelvan a venderse los hilados a crédito.

Con este crédito se compran en la India productos, enviados en pago a Inglaterra, o bien se remite una letra de cambio por el importe. Si este estado de cosas se prolonga, se producirá una presión sobre el mercado de dinero de la India, que, al repercutir en Inglaterra, podrá provocar aquí una crisis. Esta crisis, a su vez, aunque relacionada con la exportación de metales preciosos a la India, provocará en este país una nueva crisis, debida a la bancarrota de las casas comerciales inglesas y de sus filiales indias, alimentadas por el crédito de los bancos locales. De este modo, surge una crisis simultánea tanto en el mercado *en contra* del cual, como en aquél a favor del cual, se manifiesta la balanza de comercio. Y este fenómeno puede presentar un carácter todavía

más complicado. Puede ocurrir, por ejemplo, que Inglaterra haya enviado a la India lingotes de plata y que los acreedores ingleses de la India hagan efectivos allí sus créditos, con lo que aquel dominio se verá poco después en la imposibilidad de restituir sus lingotes de plata a Inglaterra.

Cabe la posibilidad de que el comercio de exportación a la India y el comercio de importación de la India a Inglaterra se compensen aproximadamente, aunque el segundo (si prescindimos de circunstancias especiales, tales como el encarecimiento del algodón, etc.), se halla determinado y estimulado en su volumen por el primero. La balanza comercial entre Inglaterra y la India puede parecer nivelada o acusar tan sólo débiles oscilaciones a uno u otro lado. Pero, tan pronto como estalla la crisis en Inglaterra, nos encontramos con que en la India se estancan los géneros textiles invendidos (es decir, no se transforman de capital–

mercancías en capital–dinero: superproducción en este aspecto) y con que, por otra parte, en Inglaterra no sólo se estancan los productos de la India invendidos, sino que además queda sin pagar una gran parte de las existencias vendidas y consumidas. Lo que se manifiesta, por tanto, como crisis en el mercado de dinero se traduce a su vez, de hecho, en anomalías en el proceso de producción y reproducción.

Tercero. Con respecto al mismo capital circulante empleado (tanto el variable como el constante), la duración de los períodos de rotación, cuando obedecen a la duración del período de trabajo, se traduce en esta diferencia: cuando el capital describe varias rotaciones al año, puede ocurrir que algún elemento del capital circulante constante o variable sea suministrado por su propio producto, como sucede en los ramos de producción de carbón de bulla, de confección de ropas, etc. En otro caso no, al menos dentro del año.

NOTA AL PIE DE ESTE CAPÍTULOXVI

1 En el manuscrito aparece interpolada aquí la siguiente nota para ser desarrollada más adelante:

"Contradicción del régimen de producción capitalista: los obreros como compradores de mercancías, son importantes para el mercado. Pero, como vendedores de su mercancía –de la fuerza del trabajo–, la sociedad capitalista

tiende a reducirlos al mínimum del precio–. Otra contradicción: las épocas en que la producción capitalista pone en tensión todas sus fuerzas se revelan en general como épocas de superproducción, pues las fuerzas de la producción no pueden emplearse hasta el punto de que no sólo se produzca más valor, sino que además pueda realizarse; pero por la venta de las mercancías, la realización del capital–mercancías y también, por tanto, de la plusvalía, se halla limitada, no por la necesidad de consumo de la sociedad en general, sino por las necesidades de consumo de una sociedad la gran mayoría de cuyos individuos son pobres y tienen necesariamente que permanecer siempre en ese estado. Sin embargo. el estudio de esto corresponde a la sección siguiente".

Capítulo XVII

LA CIRCULACIÓN DE LA PLUSVALÍA

Hemos visto anteriormente que la diferencia en cuanto al período de rotación se

traduce en una diferencia en cuanto a la cuota anual de la plusvalía, aun cuando

permanezca idéntica la masa de la plusvalía producida anualmente.

Pero, además, se manifiesta necesariamente una diferencia en cuanto a la

capitalización de la plusvalía, a la *acumulación*, diferencia que en este sentido afecta también a la masa de plusvalía producida durante el año, a base de una cuota de plusvalía mantenida invariable.

El capital *A* (en el ejemplo del capítulo anterior) produce una renta periódica corriente y, por tanto, exceptuando el período de rotación con que se inicia el año, cubre su propio consumo dentro del año con su producción de plusvalía, sin necesidad de

desembolsar nada de su fondo propio. Esto es lo que, por el contrario, ocurre con el capital *B*. Es cierto que éste produce durante el mismo período de tiempo tanta plusvalía como *A*, pero esta plusvalía no aparece realizada, ni

puede, por tanto, consumirse, individual ni productivamente. Para los fines del consumo individual, se anticipa la plusvalía. Los fondos necesarios para ello deben ser desembolsados.

Una parte del capital productivo, difícil de clasificar, a saber: el capital adicional necesario para la reparación y el sostenimiento del capital fijo, se presenta también bajo un aspecto distinto.

En el caso *A*, esta parte del capital –en todo o en gran parte– no se desembolsa al empezar la producción. No necesita hallarse disponible ni existir. Surge de la misma marcha de la industria, por la transformación misma de la plusvalía en capital, es decir, por una aplicación directa como capital. Una parte de la plusvalía que periódicamente se va produciendo y además realizando dentro del año puede cubrir los gastos necesarios para reparaciones, etc. De este modo, la propia industria produce sobre la marcha, mediante la capitalización de una parte de la plusvalía, parte del capital necesario para mantenerla en su escala primitiva. Este fenómeno no puede darse en el capital *B*. Aquí, la parte del capital en cuestión tiene necesariamente que integrar el capital primitivamente desembolsado. Esta parte del capital figurará en los libros del capitalista, en ambos casos, como capital desembolsado, como en efecto lo es, ya que, según la hipótesis de que partimos, constituye una parte del capital productivo necesario para mantener la industria en una escala

determinada. Pero existe una diferencia muy grande según el fondo de que se desembolse ese capital. En el caso *B*, es realmente parte del capital que ha de desembolsarse o mantenerse disponible primitivamente. Por el contrario, en el caso *A* es, como capital, una parte aplicada de la plusvalía. Este último caso nos indica cómo no sólo el capital

acumulado, sino también una parte del capital primitivamente desembolsado, puede

consistir en simple plusvalía capitalizada.

La relación entre el capital primitivamente desembolsado y la plusvalía capitalizada se complica todavía más al interponerse el desarrollo del crédito. Por ejemplo, *A* toma a préstamo del banquero *C* una parte del capital

productivo, con la que inicia su industria o la prosigue durante el año. No cuenta de antemano con el capital propio suficiente para mantener su industria. El banquero *C* le presta una suma, que consiste pura y simplemente en la plusvalía de los industriales *D*, *E*, *F*, etc., depositada en su banco. Para *A*, esta suma

no es todavía capital acumulado. Pero en realidad, para *D*, *E*, *F*, etc., *A* no es sino un agente que capitaliza la plusvalía por ellos apropiada.

Ya hemos visto (libro I, cap. XXII [pp. 525–533]) que la acumulación, la

transformación de la plusvalía en capital, constituye por su contenido real un proceso de reproducción en escala ampliada, ya se manifieste esta ampliación de un modo extensivo, bajo la forma de incorporación de nuevas fábricas a las antiguas, o de un modo intensivo, ampliando la escala anterior de la industria.

La ampliación de la escala de la producción puede desarrollarse en pequeñas dosis,

empleando una parte de la plusvalía en mejoras que o bien sólo aumentan la fuerza

productiva del trabajo aplicado, o bien permiten al mismo tiempo explotarlo más

intensivamente. Otras veces allí donde la jornada de trabajo no se halla limitada por la ley, basta con una inversión adicional de capital circulante (en materiales de producción y salarios) para ampliar la escala de la producción sin necesidad de engrosar el capital fijo, limitándose a prolongar su utilización diaria, a la par que se acorta proporcionalmente su período de rotación. Otras veces, la plusvalía capitalizada, cuando la coyuntura del mercado es favorable, permite ciertas especulaciones con materias primas, operaciones para las que no habría bastado el capital primitivamente desembolsado, etcétera.

Es evidente, sin embargo, que allí donde el mayor número de períodos de rotación

se traduce en una realización más frecuente de la plusvalía dentro del año, se presentarán períodos en los que no podrá prolongarse la jornada de trabajo ni se podrán tampoco

introducir mejoras de detalle, mientras por otra parte la ampliación de toda la industria en una escala proporcional, en parte en cuanto a la planta total del negocio, los edificios, por ejemplo, y en parte mediante la ampliación del fondo de trabajo, como ocurre en la

agricultura, sólo es posible dentro de ciertos límites más amplios o más estrechos y requiere, además, un volumen de capital adicional que sólo puede suministrar la

acumulación de la plusvalía al cabo de varios años.

Al lado de la verdadera acumulación, o sea, la transformación de la plusvalía en

capital productivo (con su correspondiente reproducción en escala ampliada), discurre, pues, la acumulación de dinero, mediante la cual se va amasando una parte de la plusvalía como capital–dinero latente, llamado a funcionar como capital activo adicional tan pronto como cobra cierto volumen.

Así se plantea el problema desde el punto de vista del capitalista individual. Sin

embargo, al desarrollarse la producción capitalista se desarrolla también, paralelamente, el sistema de crédito. El capital–dinero que el capitalista no puede emplear todavía en sus propios negocios es utilizado por otros, quienes le pagan los correspondientes intereses.

Este capital funciona para él como capital–dinero en sentido específico, como una especie de capital distinto del capital productivo. Pero actúa como capital en manos de otros. Es evidente que, al hacerse más frecuente la realización de la plusvalía y aumentar la escala en que se produce, aumenta también la proporción en que se lanza al mercado de dinero nuevo capital–dinero o dinero como capital, siendo reabsorbido aquí, al menos en gran parte, para ampliar la producción.

La forma más simple en que puede presentarse este capital–dinero latente adicional

es la del tesoro. Este tesoro puede consistir en oro o plata adicionales, obtenidos directa o indirectamente por intercambio con los países productores de metales preciosos. Es el único modo como puede aumentar en términos absolutos el tesoro en dinero dentro de un país. Pero cabe también –y es lo que ocurre en la mayoría de los casos– que este tesoro se

halle formado simplemente por el dinero sustraído a la circulación anterior y que reviste la forma de tesoro en manos de algunos capitalistas. Y cabe asimismo que este capital–dinero latente consista exclusivamente en signos de valor –por el momento, prescindimos aquí del dinero fiduciario– o en meros derechos de los capitalistas contra terceros (títulos jurídicos) garantizados mediante documentos legales. En todos estos casos, cualquiera que sea la modalidad que presente este capital–dinero adicional, sólo representa, en cuanto capital en ciernes, simples títulos jurídicos adicionales y mantenidos en reserva de los capitalistas sobre la futura producción anual adicional de la sociedad.

“La masa de la riqueza realmente acumulada, considerada en cuanto a su

volumen,... es, pues, absolutamente insignificante sí se la compara con las fuerzas

productivas de la sociedad a la que pertenece, cualquiera que sea su grado de civilización, o aunque sólo se la compare con el consumo real de esta misma sociedad durante unos pocos años; tan insignificante, que la atención fundamental de los legisladores y de los

economistas hubo de dirigirse a las fuerzas productivas y a su futuro libre desarrollo, y no, como hasta entonces, a la mera riqueza acumulada que salta a la vista. La inmensa mayoría de la que se llama riqueza acumulada es puramente nominal y no se halla formada por

objetos materiales, barcos, casas, géneros de algodón, mejoras en la tierra, etc., sino por simples títulos jurídicos, por el derecho a participar en las fuerzas productivas anuales futuras de la sociedad, títulos creados y

perpetuados por expedientes o instituciones de un estado de inseguridad... El empleo de tales artículos (acumulaciones de objetos materiales o de riquezas real) como simple medio de que sus poseedores se valen para apropiarse la riqueza que crearán las fuerzas productivas futuras de la sociedad, se lo han ido

sustrayendo gradualmente las leyes naturales de la distribución sin la acción de la

violencia; apoyado por el trabajo cooperativo (*co- operative labour*), se les sustraería en unos cuantos años" (William Thompson, *Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth*, Londres, 1850, p. 453. La primera edición de esta obra vio la luz en 1824).

"Se tiene poco en cuenta, y la mayoría de la gente ni siquiera lo sospecha, cuán extraordinariamente pequeña, lo mismo en cuanto a la masa que en cuanto a la fuerza de acción, es la proporción existente entre las acumulaciones efectivas de la sociedad y las fuerzas humanas productivas, e incluso entre aquéllas y el consumo ordinario de una sola generación de hombres en el espacio de pocos años. La razón de esto salta a la vista, pero el efecto es bastante perjudicial. La riqueza que se consume anualmente desaparece al usarse; sólo permanece de manifiesto durante un instante y produce impresión solamente mientras se la disfruta o se la consume. En cambio, la parte de la riqueza que se va consumiendo lentamente, los muebles, las máquinas, los edificios, permanecen ante nuestra vista desde la infancia hasta la vejez, como monumentos perdurables del esfuerzo humano. La posesión de esta parte fija, permanente de la riqueza pública, que se va consumiendo poco a poco –

de la tierra y de las materias primas contenidas en ella, de las herramientas con que se trabaja, de los edificios que albergan al hombre durante su trabajo–, permite a los

propietarios de estos objetos dominar en provecho propio las fuerzas anuales de producción de todos los obreros verdaderamente productivos de la sociedad, por insignificantes que aquellos objetos puedan ser, comparados con los productos constantemente reiterados de este trabajo. La población de la Gran Bretaña e Irlanda es de 20 millones; el consumo medio de cada

individuo, hombres, mujeres y niños, oscila probablemente alrededor de 20

libras esterlinas, lo que hace en conjunto una riqueza de unos 400 millones de libras esterlinas, que es el producto del trabajo consumido anualmente. El importe total del capital

acumulado de estos países no excede, según el censo, de 1,200 millones, o sea, el triple del producto anual del trabajo. Si se dividiese por partes iguales, los habitantes tocarían a 120

libras esterlinas por cabeza. Aquí, nos interesa más la proporción que los resultados absolutos más o menos exactos de este cálculo. Los intereses de este capital en su conjunto bastarían para mantener a la población total, en su nivel actual de vida, durante dos meses del año aproximadamente y el capital global acumulado (si se encontrasen compradores para él) la sustentaría sin trabajar durante tres años enteros. Al final de los cuales, encontrándose sin casas, sin vestido y sin alimento, los habitantes de estos países tendrían que echarse a morir de hambre o convertirse en esclavos de quienes los estuvieran

sustentando durante todo este tiempo. La proporción que existe entre tres años y el tiempo normal de la vida de una generación sana, digamos 40 años, es la que guardan la magnitud y la importancia de la riqueza real, el capital acumulado aun del país más rico, con su fuerza productiva, con las fuerzas productivas de una sola generación de hombres; no con lo que podrían producir bajo normas racionales de seguridad igual y sobre todo en un régimen de trabajo cooperativo, sino con lo que realmente y en términos absolutos

producen bajo las normas evasivas, defectuosas y decepcionantes, de la inseguridad ... Y

para conservar y perpetuar en su estado actual esta masa aparentemente gigantesca del capital existente o mejor dicho, el mando y el monopolio que permite ejercer sobre los productos del trabajo anual, se pretende eternizar toda esa maquinaria espantosa, el vicio, el crimen y los sufrimientos de la inseguridad. Nada puede acumularse sin satisfacer ante todo las verdaderas necesidades y el gran torrente de las inclinaciones humanas fluye hacia el goce; de aquí el volumen relativamente insignificante de la riqueza real de la

sociedad en cada momento dado. Es un ciclo eterno de producción y consumo. En esta masa inmensa de producción y consumo anuales puede desaparecer, sin apenas notarse, la acumulación real; y sin embargo, la atención. recae, no sobre aquella masa de fuerza productiva, sino sobre esta mínima acumulación. Pero ella se halla acaparada por unos cuantos y se ha convertido en el instrumento de apropiación de los productos anuales constantemente reiterados del trabajo de la gran masa. De aquí la importancia decisiva que el tal instrumento tiene para estos pocos... Una tercera parte aproximadamente del producto anual de la nación te es arrebatada hoy a los productores, bajo el nombre de cargas públicas, para ser consumido improductivamente por quienes no entregan a cambio de ello equivalente alguno, es decir, ningún equivalente que tenga carácter de tal para los productores ... La vista de la multitud se fija, asombrada, en las masas acumuladas, sobre todo cuando aparecen concentradas en manos de unos cuantos. Pero las masas producidas anualmente ruedan y pasan como las

olas eternas e innumerables de una corriente poderosa y se pierden en el océano olvidado del consumo. Y. sin embargo, este consumo eterno condiciona, no sólo todo los goces, sino la misma existencia de todo el género humano. Sobre la cantidad y la distribución de este producto anual debieran recaer sobre todo nuestras reflexiones. La verdadera acumulación tiene una importancia absolutamente secundaria, que además se debe casi exclusivamente a la influencia que ejerce en la distribución del producto anual...Aquí (en la obra de Thompson), "la verdadera acumulación y distribución se consideran siempre con referencia a la fuerza productiva y en función de ella. Los demás sistemas proceden casi todos a la inversa: consideran la fuerza productiva con referencia a la acumulación y en función de ella y con vistas a la perpetuación del sistema de distribución existente. Comparados con la conservación de este sistema de distribución imperante, no se reputan dignos ni siquiera de una mirada la miseria o el bienestar continuamente reiterados de todo el género humano. Se

da el nombre de seguridad a la perpetuación de lo que es obra de la violencia, del fraude y del azar, y para conservar esta mentida seguridad se sacrifican implacablemente todas las fuerzas productivas del género humano” (obra cit., pp. 440–443).

En la reproducción, si prescindimos de las perturbaciones que entorpecen incluso la

reproducción en una escala dada, sólo pueden presentarse dos casos normales:

La reproducción en escala simple, y

la capitalización de la plusvalía, a acumulación.

I. *Reproducción simple*

En la reproducción simple, la plusvalía producida y realizada anualmente o varías

veces al año, periódicamente, cuando se den varios períodos de rotación dentro del año, es consumida por quien se la apropia, por el capitalista, individualmente, es decir,

improductivamente.

El hecho de que el valor del producto se halle formado en parte por plusvalía y en la parte restante por la porción del valor consistente en el capital variable reproducido en él más el capital constante a él incorporado, no altera en lo más mínimo ni la cantidad ni el valor del producto total que entra constantemente en la circulación como capital–

mercancías y que es sustraído a ella, también constantemente, para entregarse al consumo productivo o individual, es decir, para servir de medio de producción o de medio de

consumo. Si prescindirnos del capital constante, esto sólo afecta a la distribución del producto anual entre obreros y capitalistas.

Por tanto, aun partiendo del supuesto de la reproducción simple, una parte de la

plusvalía tiene que existir constantemente en dinero y no en productos, pues de otro modo no podría convertirse de dinero en productos para los efectos

del consumo. Esta

transformación de la plusvalía de su primitiva forma–mercancías en dinero debe ser

investigada más a fondo aquí. Para simplificar el asunto se parte de la forma más simple del problema, a saber: de la circulación exclusiva de dinero metálico, de dinero consistente en un equivalente real.

Según las leyes establecidas para la circulación simple de mercancías (libro I, cap.

III [pp. 103 ss.]), la masa del dinero metálico existente en un país no sólo debe ser suficiente para hacer circular las mercancías. Debe serlo también para hacer frente a las oscilaciones del curso del dinero, que en parte obedecen a las fluctuaciones que se observan en el ritmo de las circulaciones, en parte al cambio de precios de las mercancías y en parte a las distintas y variables proporciones en que el dinero funciona como medio de pago o como verdadero medio de circulación. La proporción en que la masa de dinero existente se divide en tesoro y en dinero circulante varía constantemente, pero la masa de dinero es siempre igual a la suma del dinero existente como dinero circulante y como tesoro. Esta masa de dinero (masa de metales preciosos) es un tesoro de la sociedad, gradualmente acumulado. La parte de este tesoro consumida por el desgaste debe reponerse anualmente, al igual que cualquier otro producto. En la realidad, esto se efectúa, mediante el cambio directo o indirecto de una parte del producto anual del país por el producto de los países productores de oro y plata. El carácter internacional de esta transacción encubre, sin embargo, su límpido desarrollo. Por tanto, para reducir el problema a su más simple y diáfana expresión, debemos partir de la hipótesis de que la producción de oro y plata se

efectúa dentro del mismo país, es decir, de que la producción de estos metales forma parte de la producción social global de este país.

Prescindiendo del oro y la plata destinados a la fabricación de artículos de lujo, el mínimum de la producción anual de estos metales debe ser igual al desgaste de los metales monetarios ocasionado por la circulación anual de dinero. Además, sí aumenta la suma de valor de la masa de mercancías que se

producen y circulan anualmente tiene que aumentar también necesariamente la producción anual de oro y plata, siempre y cuando que la suma acrecentada de valor de las mercancías circulantes y la masa de dinero necesaria para su circulación (y el correspondiente atesoramiento) no sean compensadas por la mayor

celeridad de la circulación monetaria y por la función más extensiva del dinero como medio de pago, es decir, por un mayor saldo mutuo de las compras y las ventas sin la interposición de dinero real.

Una parte de la fuerza social de trabajo y una parte de los medios sociales de

producción tienen que invertirse, por tanto, anualmente, en la producción de oro y plata.

Los capitalistas que explotan la producción de oro y plata que –partiendo, como lo

hacemos aquí, del supuesto de la reproducción simple– sólo la explotan dentro de los limites del desgaste medio anual y del consumo medio anual de oro y plata que eso

ocasiona, lanzan su plusvalía –la cual, según la hipótesis establecida, consumen

anualmente, sin capitalizar ninguna parte de ella– directamente a la circulación en forma de dinero, que es para ellos la forma natural y no, como en las otras ramas de producción, la forma transformada del producto.

Además, por lo que se refiere a los salarios –la forma–dinero en que se desembolsa

el capital variable–, éstos son repuestos aquí igualmente, no por la venta del producto, por su transformación en dinero, sino por un producto cuya forma natural es desde el primer momento la forma–dinero.

Finalmente, esto ocurre también con la parte del producto de metales preciosos

igual al valor del capital constante periódicamente consumido, tanto del capital constante circulante como del capital constante fijo absorbido durante el año.

Fijémonos en el ciclo o en la rotación del capital invertido en la producción de

metales preciosos, primeramente bajo la forma *D–M... P...D'*. En la medida en que, en la fase *D–M*, *M* no está formada solamente por fuerza de trabajo y medios de producción, sino además por capital fijo, del cual sólo una parte del valor es absorbida por *P*, es evidente que *D'* –el productor– representa una suma de dinero igual al capital variable invertido en salarios más el capital constante circulante invertido en medios de producción, más la parte de valor del capital fijo desgastado, más la plusvalía. Si la suma fuese menor, conservando el oro su valor general inalterable, la inversión del capital en minas sería improductiva o –si éste fuese el caso, en términos generales– subiría en el futuro el valor del oro, comparado con las mercancías cuyo valor no aumenta; es decir, los precios de las mercancías

descenderían y, por tanto, la suma de dinero invertida en *D–M* sería menor en el futuro.

Sí nos fijamos ante todo en la parte circulante del capital desembolsado en *D'* punto de partida de *D – M ... P... D'*, vemos que se desembolsa, se lanza a la circulación una determinada suma de dinero para el pago de fuerza de trabajo y la compra de materiales de producción. Pero esta suma no es sustraída de nuevo a la circulación por el ciclo de este capital para ser lanzada otra vez a ella. El producto en su forma natural es ya dinero, no necesita, pues, convertirse en dinero por medio del cambio, por medio de un proceso de circulación. No pasa del proceso de producción al proceso de circulación bajo la forma de

capital–mercancías que necesita volver a convertirse en capital–dinero, sino como capital–

dinero que necesita volver a convertirse en capital productivo, es decir, volver a comprar fuerza de trabajo y materiales de producción. La forma–dinero del capital circulante, consumido en fuerza de trabajo y medios de

producción, no es absorbida por la venta del producto, sino por la forma natural del producto mismo; es decir. no por la nueva

sustracción de su valor a la circulación en forma de dinero, sino por dinero adicional, nuevamente producido.

Supongamos que este capital circulante sea = 500 libras esterlinas, el período de

rotación = 5 semanas, el período de trabajo = 4 semanas y el período de circulación = 1

semana solamente. Es necesario desembolsar de antemano dinero para 5 semanas, una parte en reserva de producción y otra parte como reserva en dinero para ir invirtiéndola

gradualmente en el pago de salarios. Al comienzo de la 6ª semana, habrán refluido 400

libras esterlinas y quedarán disponibles 100. Esta operación se repite constantemente. Aquí, como en el caso anterior, se encontrarán durante cierto tiempo del período de rotación 100

libras esterlinas constantemente en la forma vinculada. Pero estas 100 libras consistirán en dinero adicional nuevamente producido, exactamente igual que las 400 libras restantes.

Este capital describe 10 rotaciones al año y el producto anual producido es = 500 libras esterlinas oro. (Aquí, el período de circulación no lo determina el tiempo que cuesta convertir la mercancía en dinero, sino el tiempo que tarda en convertirse el dinero en elementos de producción.)

En cualquier otro capital de 500 libras esterlinas que refluye bajo las mismas

condiciones, la forma–dinero constantemente renovada es la forma transformada del

capital–mercancías producido que se lanza a la circulación cada cuatro semanas y que al venderse –es decir, mediante la sustracción periódica de la

suma de dinero con cuya forma entró primitivamente en el proceso– vuelve a recobrar constantemente esta forma–dinero.

Aquí, por el contrario, se lanza en cada período de rotación del mismo proceso de

producción al proceso de circulación una nueva masa adicional de dinero por valor de 500

libras esterlinas, para sustraer constantemente a él materiales de producción y fuerza de trabajo. Este dinero lanzado a la circulación no vuelve a sustraerse a ella por el ciclo de este capital, sino que aumenta aún más mediante las masas de oro que constantemente se

producen de nuevo.

Si nos fijamos en la parte variable de este capital circulante y lo suponemos como

arriba, = 100 libras esterlinas, vemos que en una producción normal de mercancías estas 100 libras esterlinas bastarían, con una suma de diez rotaciones, para pagar constantemente la fuerza de trabajo. Aquí, en la producción de dinero, basta con la misma suma; pero las 100 libras esterlinas de reflujo con que se paga la fuerza de trabajo cada 5 semanas no son ahora la forma transformada de su producto, sino una parte de su mismo producto

constantemente renovado. El productor de dinero paga a sus obreros, directamente, con una parte del oro producido por él mismo. Por tanto, las 1,000 libras esterlinas invertidas aquí anualmente en fuerza de trabajo y lanzadas por los obreros a la circulación no retornan por medio de la circulación a su punto de partida.

En lo que se refiere al capital fijo, éste requiere, en la primera inversión, el

desembolso de un gran capital–dinero, el cual se lanza, por tanto, a la circulación. Y como ocurre con todo capital fijo, sólo refluye fragmentariamente a la vuelta de varios años. Pero refluye como una parte directa del producto, del oro, no mediante la venta del producto y su

consiguiente transformación en dinero. Por tanto, no va adquiriendo gradualmente su forma

de dinero mediante la sustracción de dinero a la circulación, sino mediante la acumulación de una parte correspondiente del producto. El capital–dinero así restaurado no es una suma de dinero sustraída gradualmente a la circulación para compensar la suma de dinero

primitivamente lanzada a ella en concepto de capital fijo. Es una masa de dinero adicional.

Finalmente, por lo que se refiere a la plusvalía, ésta es también igual a una parte del nuevo producto–oro lanzada a la circulación en cada nuevo período de rotación, para

invertirse –según la hipótesis de que partimos– improductivamente, en pago de medios de subsistencia y de artículos de lujo.

Pero, según el supuesto de que aquí partimos, toda esta producción anual de oro –

por medio de la cual se sustraen constantemente al mercado fuerza de trabajo y materiales de producción y se aporta constantemente a él dinero adicional – sólo repone el dinero desgastado durante el año, sólo sirve, por tanto, para mantener en su plenitud de medio de pago la masa social de dinero que existe constantemente, aunque en proporciones variables, bajo las dos formas de tesoro y de dinero en circulación.

Según la ley de la circulación de mercancías, la masa de dinero debe ser igual al

volumen de dinero necesario para la circulación, más una cantidad de dinero que se

encuentra en forma de tesoro y aumenta o disminuye según la contracción o la expulsión de la circulación, pero sirve sobre todo para la formación de los necesarios fondos de reserva de medios de pago. Lo que tiene que pagarse en dinero –si no media compensación de

pagos– es el valor de las mercancías. El hecho de que una parte de este valor consista en plusvalía, es decir, no le haya costado nada al vendedor de las mercancías, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Supongamos que los productores sean todos

poseedores independientes de sus medios de producción y que, por tanto, la circulación se efectúe entre los productores directos. Prescindiendo de la parte constante de su capital, podríamos dividir su producto sobrante anual, por analogía con el régimen capitalista, en dos partes: una *a*), que se limita a reponer sus medios de subsistencia necesarios, y otra *b*) que aquéllos gastan en parte en artículos de lujo y en parte destinan a ampliar la

producción. *a*) representaría, en este caso, el capital variable y *b*) la plusvalía. Pero esta división no influiría para nada en el volumen de la masa de dinero necesaria para poner en circulación su producto total. Permaneciendo iguales todas las demás circunstancias, el valor de la masa de mercancías circulante sería el mismo y la misma también, por tanto, la masa de dinero necesaria para cubrirlo. Estos productores tendrían que disponer igualmente de las mismas reservas en dinero, suponiendo que fuese igual la división en períodos de rotación; es decir, tendrían que mantener constantemente en forma de dinero la misma parte de su capital, puesto que, según el supuesto de que partimos, su producción seguiría siendo, al igual que antes, producción de mercancías. Por tanto, el hecho de que una parte del valor de las mercancías consista en plusvalía no altera absolutamente en nada la masa del dinero necesario para la explotación de la industria.

Un adversario de Tooke, que se atiene a la forma *M–M–D*', le pregunta cómo se las arregla el capitalista para sustraer constantemente a la circulación más dinero del que lanza a ella. Entiéndase bien. Aquí, no se trata de la *creación* de plusvalía. Esta, que constituye el único misterio, se comprende por sí misma desde el punto de vista capitalista. La suma de valor empleada no sería capital si no se incrementase con una plusvalía. Por eso, como es capital por definición, la plusvalía se comprende por sí misma.

El problema no estriba, por consiguiente, en saber de dónde proviene la plusvalía,

sino de dónde proviene el dinero en que la plusvalía se convierte.

Pero los economistas burgueses consideran la existencia de la plusvalía como algo evidente por sí mismo. Por tanto, no sólo se da por supuesta, sino que con ella se da por sobrentendido también que una parte de la masa de mercancías lanzada a la circulación consiste en producto sobrante, y representa, por consiguiente, un valor que el capitalista no lanzó a la circulación con su capital; dan por supuesto, consiguientemente, que el

capitalista lanza a la circulación, con su producto, un remanente sobre su capital, que es el que luego vuelve a sustraer a ella.

El capital–mercancías que el capitalista lanza a la circulación tiene mayor valor (no se explica o no se comprende de dónde proviene esto, pero es un hecho, desde el punto de vista de que ellos mismos parten) que el capital productivo sustraído por él a la circulación en forma de fuerza de trabajo y medios de producción. Partiendo de esta premisa, es claro, por tanto, por qué no sólo el capitalista *A*, sino también *B*, *C*, *D*, etc., pueden sustraer constantemente a la circulación, mediante el cambio de sus mercancías, más valor que el de su capital, el primitivo y el desembolsado constantemente, en períodos sucesivos. *A*, *B*, *C*, *D*, etc., lanzan continuamente a la circulación, en forma de capital–mercancías –y esta operación presenta tantos aspectos como capitales funcionan independientemente–, un

valor en mercancías mayor que el que retiran de ella en forma de capital productivo. Por eso pueden repartirse constantemente entre sí (es decir, retirar de la circulación, cada cual por su lado, un capital productivo) una suma de valor igual a la de sus respectivos capitales productivos desembolsados; y, constantemente también, una suma de valor que lanzan

todos ellos a la circulación en forma de mercancías, como remanente respectivo del valor de las mercancías sobre el valor de sus elementos de producción.

Pero el capital–mercancías, antes de volver a convertirse en capital productivo y

antes de que pueda invertirse la plusvalía que encierra, necesita convertirse en dinero. ¿De dónde sale este dinero? Es un problema que parece difícil a primera vista y que ni Tooke ni ningún otro autor han contestado, hasta hoy.

Supongamos que el capital circulante de 500 libras esterlinas desembolsado en

forma de capital–dinero, cualquiera que sea su período de rotación, represente el capital global circulante de la sociedad, es decir, de la clase capitalista, y que la plusvalía ascienda a 100 libras. ¿Cómo se las arregla la clase capitalista, en su conjunto, para sacar

constantemente de la circulación 600 libras esterlinas, si sólo lanza a ella, constantemente, 500?

Primero, el capital–dinero de 500 libras esterlinas, se convierte en capital

productivo; luego éste, en el proceso de producción, se transforma en un valor–mercancías de 600 libras y pone en circulación no sólo un valor–mercancías de 500 libras, igual al capital–dinero primitivamente desembolsado, sino además una plusvalía de 100 libras, nuevamente producida.

Esta plusvalía adicional de 100 libras esterlinas se lanza a la circulación en forma de mercancías. Esto no ofrece ninguna duda. Pero el dinero adicional necesario para la circulación de este valor adicional en mercancías no puede salir de esa misma operación.

No debemos, pues, intentar rehuir la dificultad mediante evasivas más o menos

plausibles.

Por ejemplo: por lo que se refiere al capital circulante constante, es evidente que no todos lo invierten simultáneamente. Mientras que el capitalista *A* vende su mercancía y el capital desembolsado reviste, por tanto, para él, la forma de dinero, para el comprador *B*, por el contrario, su capital, existente en forma de dinero, asume ahora la forma de los

medios de producción producidos precisamente por *A*. El mismo acto por medio del cual *A* restituye a su capital–mercancías producido la forma–dinero, reintegra el de *B* en su forma productiva, vuelve a convertirlo de la

forma–dinero, en medios de producción y fuerza de trabajo; la misma suma de dinero funciona en este proceso de doble lado como un cualquier simple acto de compra *M – D*. Por otra parte, al mismo tiempo que *A* vuelve a convertir el dinero en medios de producción, compra mercancías a *C* y éste paga con su dinero a *B*, etc.

El fenómeno quedaría, pues, explicado de este modo. Pero:

El carácter capitalista del proceso de producción no modifica en modo alguno las

leyes establecidas con respecto a la cantidad del dinero circulante en la circulación de mercancías (libro I, cap. III [pp. 103 ss.]).

Por tanto, cuando se dice que el capital circulante de la sociedad que debe

desembolsarse en forma de dinero asciende a 500 libras esterlinas ya se tiene en cuenta que, si bien, por una parte, es ésta la suma que debe desembolsarse de una vez, por otra parte esta suma pone en movimiento más capital productivo de 500 libras esterlinas, puesto que funciona alternativamente como fondo de dinero de varios capitales productivos. Por

consiguiente, esta explicación presupone ya como existente el dinero cuya existencia trata de explicar.

También podría decirse que el capitalista *A* produce artículos que el capitalista *B*

consume individual e improductivamente. Que el dinero de *B* sirve, por tanto, para convertir en capital–dinero el capital–mercancías de *A*, convirtiendo en dinero al mismo tiempo la plusvalía de *B* y el capital constante circulante de *A*, Pero con ello daríamos por resuelto, aun más directamente que en el caso anterior, el problema que se trata de resolver, a saber: de dónde saca *B* este dinero para atender a su renta, cómo convierte en dinero por si mismo esta parte que representa la plusvalía de su producto.

Podría decirse, asimismo, que la parte del capital variable circulante que *A*

desembolsa constantemente para pagar a sus obreros le refluye constantemente de la

circulación, quedando constantemente en sus manos, inmovilizado para el pago de salarios, sólo una parte variable. Sin embargo, entre la inversión y la recuperación transcurre un determinado tiempo, durante el cual el dinero empleado para el pago de salarios puede servir también, entre otras cosas, para la realización monetaria de la plusvalía. Pero sabemos, en primer lugar, que cuanto mayor sea el tiempo que haya de transcurrir, mayor tiene que ser también, necesariamente, la masa de la reserva de dinero que el capitalista *A* ha de tener constantemente disponible. Y, en segundo lugar, los obreros invierten el dinero, compran con él mercancías, realizan, por tanto, monetariamente, en una parte proporcional, la plusvalía que en esas mercancías se contiene. Por consiguiente, el mismo dinero

desembolsado en forma de capital variable sirve también, proporcionalmente, para

convertir en dinero la plusvalía. No podemos entrar aquí más a fondo en este problema; diremos únicamente que el consumo de toda la clase capitalista y de las personas

improductivas que giran alrededor de ella discurre paralelamente con el consumo de la clase obrera, por cuya razón los capitalistas tienen que lanzar dinero a la circulación a la par con el que lanzan los obreros, para invertir su. plusvalía como renta, lo cual supone una cantidad igual de dinero que se sustrae a la circulación. La explicación que acabamos de dar no haría sino reducir la cantidad necesaria, pero no la suprimiría.

Finalmente podría decirse que constantemente se lanza a la circulación una gran

cantidad de dinero en las primeras inversiones de capital fijo, el cual sólo se va sustrayendo a ella gradual y fragmentariamente, a lo largo de los años, por los mismos que lo ponen en

circulación. ¿No puede esta suma bastar para convertir en dinero la plusvalía? A esto debe contestarse que en la suma de las 500 libras esterlinas (en la que

se incluye también el atesoramiento para el fondo de reserva necesario) va implícito ya su empleo como capital fijo, ya sea por el mismo que la pone en circulación o por otro cualquiera. Además, la suma invertida para la adquisición de los productos que sirven de capital fijo entraña ya el supuesto de que ha sido pagada también la plusvalía contenida en estas mercancías, y de lo que se trata es precisamente de saber de dónde proviene este dinero.

La contestación general a esta pregunta ya se ha dado: cuando se pone en

circulación una masa de mercancías de *x* X 1,000 libras esterlinas la cantidad de dinero necesaria para esta circulación no cambia en lo más mínimo por el hecho de que en el valor de esta masa de mercancías se contenga o no una plusvalía, de que la tal masa de

mercancías se haya producido o no sobre bases capitalistas. Llegarnos, pues, a la

conclusión de que el *problema de por sí no existe*. Partiendo de una serie de consideraciones dadas, el ritmo de circulación del dinero, etc., se necesita una determinada suma de dinero para que circule el valor–mercancías de *x* X 1,000 libras esterlinas, independientemente del hecho de que al productor directo de estas mercancías le

corresponda una cantidad mayor o menor de. su valor. El problema que aquí pueda existir, suponiendo que exista alguno, coincide con el problema general, que es el de saber de dónde proviene la suma de dinero necesaria para la circulación de las mercancías dentro de un país.

Sin embargo, es indudable que, desde el punto de vista de la producción capitalista, existe la apariencia de un problema especial. Aquí, es el capitalista, en efecto, el que aparece como punto de partida, como el que lanza el dinero a la circulación. El dinero que los obreros invierten en comprar y pagar sus medios de subsistencia existe previamente bajo la forma de dinero del capital variable y, por tanto, es puesto primitivamente en circulación por el capitalista, como medio de compra o de pago de la fuerza de trabajo.

Además. el capitalista lanza a la circulación el dinero que primitivamente

asume en sus manos la forma–dinero de su capital constante, circulante y fijo, que invierte como medio de compra y de pago de medios de trabajo y materiales de producción. Fuera de esto, el capitalista ya no actúa como punto de partida de la masa de dinero circulante. A partir de ahora, sólo existen dos puntos de partida: el capitalista y el obrero. Todas las demás categorías de personas tienen que obtener el dinero para los servicios que presten de estas dos clases o son, en la medida en que lo perciban sin contraprestación alguna, coposeedores de plusvalía en forma de renta, de interés etc. Pero el hecho de que la plusvalía no se quede íntegramente en el bolsillo del capitalista industrial, sino que deba repartirla con otras personas, nada tiene que ver con el problema de que estamos tratando. Lo que interesa es saber cómo convierte en dinero su plusvalía y no cómo se distribuye luego el dinero así obtenido. Por consiguiente, para nuestro caso es como sí el capitalista fuese poseedor único y exclusivo de la plusvalía. En cuanto al obrero, ya hemos dicho que es simplemente un punto de partida secundario, pues el punto primario de partida del dinero que aquél lanza a la circulación es el capitalista. El dinero desembolsado primeramente como capital variable se halla ya describiendo su segunda rotación cuando el obrero lo emplea en comprar y pagar sus medios de subsistencia.

La clase capitalista constituye, pues, el punto de partida único de la circulación

monetaria. Si necesita 400 libras esterlinas para pagar medios de producción y 100 para pagar fuerza de trabajo, lanza a la circulación 500 libras. Pero la plusvalía contenida en el

producto, suponiendo que su cuota sea de 100 por 100, es igual a un valor de 100 libras esterlinas, ¿Cómo puede retirar constantemente 600 libras, si no lanza a ella

constantemente más de 500? De la nada no sale nada. La clase capitalista en su conjunto no puede retirar de la circulación lo que no ha lanzado previamente a ella.

Aquí, pasamos por alto la circunstancia de que la suma de dinero de 400 libras

esterlinas tal vez baste, con 10 períodos de rotación, para hacer circular medios de producción por valor de 4,000 libras esterlinas y trabajo por valor de 1,000 libras, y que las 100 restantes sean también suficientes; para la circulación de 1,000 libras esterlinas de plusvalía. Esta relación existente entre la suma de dinero y el valor–mercancías puesto en circulación por ella no afecta para nada a nuestro problema. Este sigue en pie. Si no circulasen repetidas veces las mismas monedas, serían necesarias 5,000 libras esterlinas como capital puesto en circulación y harían falta 1,000 libras para realizar monetariamente la plusvalía. Interesa saber de dónde sale este último dinero, sean 1,000 libras o 100. Se trata, desde luego, de un remanente sobre el capital–dinero lanzado a la circulación.

En realidad, por paradójico que ello pueda parecer a primera vista, es la propia clase capitalista la que pone en circulación el dinero que sirve para realizar la plusvalía que en las mercancías se contiene. Pero, bien entendido que no lo lanza a la circulación como dinero desembolsado, es decir, como capital. Lo lanza como medio de compra para su

consumo individual. No es, por tanto, dinero adelantado por ella, aunque constituya el punto de partida de su circulación.

Tomemos, como ejemplo, un determinado capitalista, *v. gr*. un arrendatario, en el momento de iniciar sus negocios. Durante el primer año desembolsa un capital–dinero, de 5,000 libras esterlinas supongamos, destinado a comprar y pagar medios de producción (4,000 libras) y fuerza de trabajo (1,000 libras). Supongamos que la cuota de plusvalía sea del 100 por 100 y la plusvalía apropiada por este capitalista = 1,000 libras esterlinas. Las 5,000 libras anteriores representan todo lo que desembolsa como capital–dinero. Pero, además, tiene que vivir, y no puede sacar ningún dinero de su explotación antes del final del año. Supongamos que su consumo ascienda a 1,000 libras esterlinas. Tiene

necesariamente que poseer esta cantidad. Claro está que, según él se la tiene que adelantar él mismo durante el primer año. Sin embargo, este adelanto – que aquí sólo tiene una

significación subjetiva– quiere decir, pura y simplemente, que durante el primer año tiene que cubrir su consumo individual con dinero sacado de su

propio bolsillo, en vez de

pagarlo con la producción arrancada gratis a sus obreros. Este dinero no es desembolsado por él como capital. Lo gasta, lo paga como equivalente de los medios de subsistencia consumidos por él. Este valor es invertido por él en dinero, lanzado a la circulación para retirar de ella el valor correspondiente en mercancías. Este valor en mercancías es el que consume. No guarda, pues, ya la menor relación con su valor. El dinero con que el

capitalista lo paga existe como elemento de dinero circulante. Pero el valor de este dinero lo ha retirado de la circulación en forma de productos y con los. productos en que existía se destruye también su valor. Al final del año, nuestro capitalista pone en circulación un valor en mercancías de 6,000 libras esterlinas, y lo vende. Con ello, refluye a él: *1*) el capital–

dinero de 5,000 libras por él desembolsado; *2*) la plusvalía de 1,000 libras convertida en dinero. El capitalista ha desembolsado, ha lanzado a la circulación como capital 5,000

libras esterlinas y retira de ella 6,000, 5,000 que representan el capital y 1,000 que constituyen la plusvalía. Estas 1,000 libras esterlinas se realizan monetariamente con el dinero que él mismo ha puesto en circulación, no como capitalista, sino como consumidor.

Ahora, estas 1,000 libras refluyen a él como la forma–dinero de la plusvalía por él producida. Y a partir de ahora, todos los años se repite la misma operación. Pero desde el segundo año, las 1,000 libras esterlinas gastadas por él son ya constantemente la forma transformada, la forma–dinero de la plusvalía que produce. Plusvalía que gasta anualmente y que anualmente revierte a él.

Sí su capital describiese más rotaciones durante el año, esto no alteraría para nada la cosa, pero sí la duración del plazo y, por tanto, la magnitud de la suma que tendría que poner en circulación, además del capital–dinero por él desembolsado, para atender a su consumo individual.

Este dinero no es puesto en circulación por el capitalista como capital. Pero,

indudablemente para ser capitalista se necesita estar en condiciones de vivir, hasta el reflujo de la plusvalía, de los medios existentes en su poder.

En este caso, se partía del supuesto de que la suma de dinero que el capitalista lanza a la circulación para atender a su consumo individual hasta que su capital empieza a refluir, equivale exactamente a la plusvalía por él producida y que, por tanto, ha de ser convertida en dinero. Es, indudablemente, en lo que se refiere al capitalista individual, una hipótesis arbitraria. En cambio, tiene que ser necesariamente cierta con respecto a la clase capitalista en su conjunto, a base de la producción simple. Expresa simplemente lo que expresa este sistema de reproducción, a saber: que se consume improductivamente toda la plusvalía, pero sólo ésta, sin tocar en lo más mínimo al capital constitutivo inicial.

Arriba, partíamos del supuesto de que la producción total de metales preciosos (=

500 libras esterlinas) sólo basta para reponer el desgaste monetario.

Los capitalistas productores de oro poseen en oro todo su producto, tanto la parte de éste que se destina a reponer el capital constante y el variable como la que consiste en plusvalía. Una parte de la plusvalía de la sociedad se halla formada, pues, por oro y no por productos que hayan de convertirse en dinero mediante la circulación. Consiste desde el primer momento en oro y se lanza a la circulación para retirar de ella productos. Lo mismo podemos decir aquí del salario, del capital variable, y de la reposición del capital constante desembolsado. Por tanto, aunque una parte de la clase capitalista lanza a la circulación un valor–mercancías mayor (por la plusvalía) que el capital–dinero por ella desembolsado, otra parte pondrá en circulación un valor–dinero mayor (por la plusvalía) que el valor–

mercancias que sustrae constantemente a ella para la producción de oro. Si una parte de los capitalistas retira constantemente de la circulación más dinero del que lanza a ella, la parte que produce oro incorpora a ella, en cambio, constantemente, más dinero del que toma de ella en medios de producción.

Sí bien una parte de este producto de 500 libras esterlinas oro representa la

plusvalía de sus productores, la suma en su totalidad se destina, sin embargo, a reponer el dinero necesario para la circulación de las mercancías. No interesa, para estos efectos, saber qué una parte se destina a convertir en dinero la plusvalía de las mercancías y que parte a hacer lo mismo con los demás elementos de valor contenidos en ellas.

El hecho de que la producción de oro se desplace del país productor a otros países

no altera en lo más mínimo la cosa. Una ,parte de la fuerza social de trabajo y de los medios sociales de producción en el país *A* se convierte en un producto, por ejemplo, lienzo por valor de 500 libras esterlinas, exportado al país *B*, para comprar allí oro. El capital productivo empleado así en el país *A* no lanza al mercado de este país mercancías, a diferencia de dinero; para estos efectos, es exactamente lo mismo que si se emplease

directamente en la producción de oro. Este producto de *A* aparece representado por 500

libras esterlinas oro y sólo entra como dinero en la circulación del país *A*. La parte de la plusvalía social contenida en este producto existe directamente en forma de dinero y para el país *A* no tiene ninguna otra forma de existencia. Y aunque para los capitalistas que producen el oro sólo una parte del producto represente plusvalía y otra parte se destine a reponer el capital, el problema de cuánto oro de éste, después de cubrir el capital circulante constante, se destina a reponer el capital variable y cuánto representa la plusvalía depende exclusivamente de las proporciones relativas que representen el salario y la plusvalía dentro del valor de las mercancías circulantes. La parte que representa plusvalía se distribuye entre los diversos miembros de la clase capitalista. Aunque la invierten constantemente en el consumo individual, obteniéndola otra vez mediante la venta de nuevos productos –estas compras y ventas son precisamente las que hacen circular entre ellos el dinero necesario para realizar monetariamente la plusvalía–, una parte de la plusvalía social se halla, sin embargo, bajo la forma–dinero, aun cuando en porciones variables, en el bolsillo del capitalista, lo mismo que una parte del salario se halla, por lo menos durante una parte de la semana, bajo forma de dinero, en el bolsillo del obrero. Y esta parte no se halla limitada por la parte de producto oro que forma originalmente la plusvalía de los capitalistas

productores de oro, sino, como hemos dicho, por la proporción en que el producto superior de 500 libras esterlinas se distribuye entre capitalistas y obreros y en que el *stoch* de mercancías circulantes se halla formado por plusvalía y por los demás elementos

integrantes del valor.

Sin embargo, la parte de la plusvalía que no existe bajo forma de otras mercancías,

sino en dinero al lado de ellas, sólo puede consistir en una parte del oro anualmente producido en la medida en que una parte de la producción anual de oro circule para la realización de la plusvalía. La otra parte del dinero que se halla constantemente, en proporciones variables, como la forma–dinero de su plusvalía, en manos de la clase

capitalista, no es elemento del oro producido anualmente, sino de las masas de dinero acumuladas con anterioridad en el país.

Según el supuesto de que aquí partimos, la producción anual de oro de 500 libras

esterlinas sólo alcanza exactamente para reponer el dinero desgastado anualmente. Sí nos fijamos, por tanto, solamente en estas 500 libras esterlinas y prescindimos de la parte de la masa de mercancías producida anualmente y que circula por medio del dinero

anteriormente acumulado, vernos que la plusvalía producida en forma de mercancías se encuentra en la circulación con el dinero necesario para realizarse en moneda precisamente porque de otra parte se produce en el año la plusvalía necesaria en forma de oro. Y lo mismo puede decirse de las otras partes del producto oro de 500 libras esterlinas que reponen el capital–dinero desembolsado.

Hemos de observar, a este propósito, dos cosas.

En primer lugar, de lo dicho se desprende que la plusvalía invertida por los

capitalistas en dinero, al igual que el capital variable y el resto del capital productivo desembolsado en dinero por ellos, es en realidad producto de los obreros, concretamente de los obreros que trabajan en la producción de oro. Estos producen de nuevo tanto la parte del producto oro que se les "desembolsa" en forma de salarios como aquella otra parte en que directamente se materializa la plusvalía del productor capitalista de oro. Finalmente, la parte del producto oro que se limita a reponer el capital constante invertido en su

producción reaparece bajo forma de oro (y siempre en productos) gracias al trabajo

desplegado anualmente por los obreros. En la fase inicial de la industria, es desembolsada por el capitalista en dinero que no forma parte de la nueva producción, sino de la masa de dinero social circulante. En cambio, a partir del momento en que se repone ya con nuevo producto, con dinero adicional, representa. el producto anual del trabajo del obrero. El desembolso del capitalista no es tampoco, en este caso, mas que una simple forma, basada en el hecho de que el obrero no posee sus medios propios de producción, ni dispone

durante ésta de los medios de subsistencia producidos por los demás obreros.

En segundo lugar, por lo que se refiere a la masa de dinero que existe

independientemente de esta reposición anual de 500 libras esterlinas, en parte en forma de tesoro y en parte bajo la forma de dinero circulante, la situación es y tiene que ser necesariamente la misma: originariamente, tuvo que comportarse por fuerza como estas 500 libras esterlinas se comportan anualmente. Al final del presente apartado, volveremos sobre este punto. Antes, queremos hacer algunas otras observaciones.

Hemos visto, al estudiar la rotación, que, en igualdad de circunstancias, al cambiar la duración de los períodos de rotación, cambian también las masas de capital–dinero necesarias para mantener la producción en la misma escala. Por consiguiente, la elasticidad de la circulación de dinero deberá ser lo bastante grande para adaptarse a estas alternativas de expansión y contracción.

Si partimos, además, del supuesto de que, permaneciendo iguales las demás

circunstancias –entre ellas, la duración, la intensidad y la productividad de la jornada de trabajo– , *cambia la distribución del producto de valor* entre el salario y la plusvalía, porque aumente el primero y se reduzca la segunda, o viceversa, vemos que esto no afecta para nada a la masa del dinero circulante. Este cambio puede operarse sin que medie

ninguna expansión o contracción de la masa de dinero que se halla en circulación.

Fijémonos, concretamente, en el caso en que los salarios experimentan un alza general y en que, por tanto, –partiendo de las condiciones indicadas–, desciende de un modo general la cuota de la plusvalía y en que, además, según la hipótesis de que se parte, no sufre alteración alguna el valor de la masa circulante de valor. En este caso, aumentará

indudablemente, el capital–dinero que es necesario desembolsar como capital variable en las mismas proporciones exactamente en que aumenta la masa de dinero necesaria para

llena la función de capital variable, disminuirá la plusvalía y también, como es lógico, la masa de dinero necesaria para su realización. La suma de la masa de dinero necesaria para la realización del valor de las mercancías no resulta afectada para nada por este cambio, como tampoco el valor mismo de las mercancías. El precio de costo de la mercancía

aumenta para cada capitalista de por sí, pero su precio social de producción permanece intacto. Lo que se altera es la proporción en que, independientemente de la parte constante del valor, se divide el precio de producción de las mercancías en salario y ganancia.

A esto se nos dice que una mayor inversión de capital–dinero variable (se parte,

naturalmente, del supuesto de que el valor del dinero no ha variado) significa una masa mayor de medios pecuniarios en manos de los obreros. Esto trae como consecuencia una mayor demanda de mercancías por parte de ellos.

Como consecuencia del mismo fenómeno aumenta también el precio de las mercancías. Se dice, asimismo: al subir los salarios, los capitalistas aumentan los precios de sus mercancías. El alza general de los salarios determina en ambos casos una subida de los precios de las mercancías. Por tanto, será necesaria una masa mayor de dinero para hacer circular las mercancías, cualquiera que sea la explicación que se dé de la subida de los precios.

Respuesta a la primera versión: la subida de los salarios traerá como consecuencia una mayor demanda de artículos de primera necesidad por parte de los obreros. Y

aumentará también, aunque en menor grado, su demanda de artículos de lujo o se iniciara su demanda de objetos que antes no entraban en la órbita de su consumo. La demanda

repentina y en mayor escala de artículos de primera necesidad hará subir

incondicionalmente, de momento, sus precios. Consecuencia: una parte mayor del capital social se empleará en la producción de artículos de primera necesidad y una parte menor en la de artículos de lujo, puesto que bajará el precio de éstos al disminuir la plusvalía, disminuyendo con ella la demanda de los capitalistas en este terreno. Y aunque los obreros adquieran artículos de lujo, la subida de sus salarios –en esta extensión– no repercute sobre el aumento de precios de dichos artículos, pues lo único que hace es desplazar los

compradores de esta clase de mercancías. En la misma proporción en que aumenta el

consumo de artículos de lujo por parte de los obreros, disminuye el consumo de estas mercancías por parte de los capitalistas, *Voilá tout*. (20) Tras algunas vacilaciones , sigue oscilando una masa de mercancías del mismo valor que antes. Y en cuanto a las

oscilaciones momentáneas, su único resultado consistirá en lanzar a la circulación interior del país el capital–dinero ocioso que antes buscaba salida en operaciones bursátiles de especulación o en el extranjero.

Respuesta a la segunda versión: si dependiese de los productores capitalistas el

subir a su antojo los precios de sus mercancías, podrían hacerlo y lo harían,

indudablemente, sin necesidad de subir los salarios. Los salarios no subirían nunca al bajar los precios de las mercancías. La clase capitalista no se opondría jamás a los sindicatos, puesto que podría hacer siempre y en cualesquier circunstancias lo que en la actualidad hace de hecho excepcionalmente en determinadas circunstancias especiales, en

circunstancias locales, por decirlo así, a saber: aprovecharse de cualquier alza de los salarios para aumentar en una proporción mucho mayor los precios de las mercancías, es decir, para obtener mayores ganancias.

La afirmación de que los capitalistas pueden aumentar los precios de los artículos

de lujo porque disminuye la demanda de esta clase de mercancías (al disminuir la demanda de los capitalistas, cuyos medios de compra para estos fines han quedado reducidos), representaría una originalísima aplicación de la ley de la oferta y la demanda. A menos que se opere un desplazamiento de los compradores de estos artículos viniendo los obreros a llenar los vacíos que dejan los capitalistas –y en la medida en que este desplazamiento se produce, la demanda de los obreros no influye en el alza de precios de los artículos de primera necesidad, pues la parte del aumento de salarios que los obreros destinan a comprar artículos de lujo no pueden emplearla al mismo tiempo en adquirir artículos de primera necesidad–, los precios de los artículos de lujo descienden por la razón contraria, por la disminución de la demanda. Esto hace que una parte del capital se retire de su producción hasta que su oferta se reduzca en la medida que corresponde a su distinto papel en el proceso social de producción. Al reducirse la producción, estos artículos recobran, siempre y cuando que su valor permanezca intacto, sus precios normales. Mientras dure esta

contracción o este proceso de compensación, afluirá constantemente, si los precios de los medios de subsistencia suben, a la producción de éstos la misma masa de capital que se retira de la otra rama de producción, hasta el

momento en que el mercado se sature. Al llegar ese momento, se restablecerá el equilibrio y el final de todo este proceso será que el

capital de la sociedad, incluido por tanto el capital–dinero, se distribuirá en diferente proporción entre la producción de artículos de primera necesidad y la de artículos de lujo.

Toda esta objeción se reduce a un tiro de alarma de los capitalistas y de sus

sicofantes en el terreno de la economía. Los hechos que sirven de pretexto para este tiro de alarma son de tres clases:

1) Es una ley general de la circulación del dinero que, al aumentar la suma de precios de las mercancías circulantes –lo mismo sí este aumento de la suma de precios se refiere a la misma masa de mercancías o a una masa mayor–, siempre y cuando que las

demás circunstancias no varíen, aumenta la masa. Los salarios suben (aun cuando raras veces y sólo por excepción proporcionalmente) cuando suben los precios de los artículos de primera necesidad. Su subida es consecuencia y no causa de la subida de los precios de las mercancías.

2) Una subida parcial o local de los salarios –es decir, una subida que sólo afecta a determinadas ramas concretas de producción– puede traducirse en un alza local de precios de los productos de estas ramas. Pero incluso esto depende de una serie de circunstancias.

Por ejemplo, de que no se hagan descender en proporciones normales los salarios y de que, por tanto, la cuota de ganancia no sea anormalmente alta, de que el mercado para estas mercancías no se restrinja a consecuencia de la subida de precios (de que, por consiguiente, la subida de precios no haga necesaria una contracción previa de la demanda), etcétera.

3) Una subida general de los salarios hace que suban los precios de las mercancías producidas por las ramas industriales en las que predomina el capital variable y que bajen, en cambio, los de aquellas en que predomina el capital constante o el capital fijo.

Al estudiar la circulación simple de mercancías (libro I, cap. III, 2 [pp. 69–79])

vimos que, aun cuando dentro de la circulación de cada cantidad determinada de

mercancías su forma–dinero tiende siempre a disminuir, el dinero que en la metamorfosis de una mercancía tiende necesariamente a desaparecer de manos de uno, ocupa su puesto en manos de otro, lo que quiere decir que el cambio o la reposición no sólo versan siempre sobre mercancías, sino que este cambio o esta reposición se efectúan siempre por medio de dinero o acompañados por él. “Al sustituirse una mercancía por otra, queda siempre

adherida a una tercera mano la mercancía–dinero La circulación suda constantemente

dinero” (libro I, [pp, 77 s.] Este mismo hecho se expresa, a base de la producción

capitalista de mercancías, en la circunstancia de que una parte del capital existe

constantemente en forma de capital–dinero y de que una parte de plusvalía se halla también constantemente bajo forma de dinero en manos de su poseedor.

Prescindiendo de esto, el *ciclo del dinero* – es decir, el *reflujo* del dinero a su punto de partida– es, considerado como momento de la rotación del capital, un fenómeno

completamente distinto e incluso contrapuesto a la *circulación del dinero*,1 que expresa su constante *alejamiento* del punto de partida a través de una serie de manos (libro I, [pp, 79

s.]). Sin embargo, la rotación acelerada implica *eo ipso* (21) una circulación acelerada.

En primer lugar, por lo que se refiere al capital variable, si, por ejemplo, un capital–

dinero de 500 libras esterlinas describe en forma de capital variable diez rotaciones al año, es evidente que esta parte alícuota de la masa de dinero circulante hace circular diez veces su suma de valor = 5,000 libras esterlinas. Circula diez veces al año entre capitalistas y obreros. El obrero es pagado y paga diez veces al año con la misma parte alícuota de la masa de dinero circulante. Si, con la misma escala de producción, este capital variable sólo describiese una rotación al año, la masa de 5,000 libras esterlinas circularía una sola vez.

Supongamos, además, que la parte constante del capital circulante sea = 1,000 libras esterlinas. Sí el capital describe diez rotaciones, el capitalista venderá diez veces al año su mercancía, en la que va incluida también, como es lógico, la parte circulante constante de su valor. La misma parte alícuota de la masa de dinero circulante (= 1,000 libras esterlinas) pasa diez veces al año de manos de sus poseedores a manos del capitalista. Son diez

desplazamientos de este dinero de unas manos a otras. En segundo lugar, el capitalista comprará medios de producción diez veces al año, lo que supone otras diez circulaciones del dinero de unas manos a otras. Con 1,000 libras esterlinas en dinero el capitalista industrial vende mercancías por valor de 10,000 y compra otras por la misma cantidad. Y si la circulación de las 1,000 libras se repitiese veinte veces, haría circular un *stock* de mercancías por valor de 20,000 libras.

Finalmente, al acelerarse la rotación circula también con mayor rapidez la parte del dinero que realiza la plusvalía.

En cambio, una circulación más rápida del dinero no implica, a la inversa,

necesariamente, una rotación más acelerada del capital y, por tanto, una rotación más rápida del dinero; es decir, no implica forzosamente un acortamiento y una renovación más rápida del proceso de reproducción.

La circulación del dinero se acelera siempre que se efectúa con la misma masa de

dinero una masa mayor de transacciones. Este fenómeno puede darse también con los

mismos períodos de reproducción del capital, por efecto de ciertos cambios efectuados en la técnica de circulación del dinero. Además, puede aumentar la masa de las transacciones en que circula dinero sin expresar una circulación real de mercancías (con las llamadas operaciones diferenciales en bolsa, etc.). Por otra parte, puede ocurrir que desaparezca por completo la circulación de dinero. Por ejemplo, cuando el agricultor sea el mismo

terrateniente no se efectuará la circulación de dinero que en otro caso medía entre el terrateniente y el arrendatario; cuando el capitalista industrial sea el mismo propietario del capital, no habrá lugar para la acostumbrada circulación entre el capitalista y el financiero que le abre crédito.

Aquí no es necesario que entremos a examinar a fondo lo que se refiere a la

formación originaria de un tesoro de dinero en un país y a su apropiación por unos cuantos.

El régimen capitalista de producción –que tiene como base el trabajo asalariado y,

por tanto, el pago de los obreros en dinero y, en general, la transformación de las

prestaciones naturales en prestaciones pecuniarias– sólo puede desarrollarse en gran escala y a fondo en aquellos países en que exista una masa de dinero suficiente para la circulación y el atesoramiento (fondos de reserva, etc.) condicionado por ella. Esta premisa es

histórica, aunque no debe interpretarse la cosa como sí primero se formase una masa

suficiente de dinero y luego se desarrollase la producción capitalista. Esta se desarrolla, en realidad, a la par con el desarrollo de sus condiciones, y una de ellas es la afluencia de metales preciosos en cantidad suficiente. He aquí por qué, a partir del siglo XVI, la afluencia cada vez mayor de metales preciosos constituye un momento esencial en la

historia del desarrollo de la producción capitalista. Pero si nos fijamos en la

afluencia ulterior de material monetario, ya a base del régimen capitalista de producción, vemos que, por una parte, se lanza a la circulación plusvalía en forma de productos sin que exista el dinero necesario para su realización monetaria, y que, por otra parte, se hace lo mismo con la plusvalía en forma de oro, sin que previamente se transforme el producto en dinero.

Las mercancías adicionales que necesitan convertirse en dinero se encuentran con la suma de dinero necesaria para ella ya que, por lo demás, no el cambio, sino la producción, se encarga de lanzar a la circulación el oro (y la plata) que necesitan convertirse, a su vez, en mercancías.

II. *Acumulación y reproducción ampliada*

Cuando la acumulación se efectúa en forma de reproducción en escala ampliada, es

evidente que no plantea ningún problema nuevo con respecto a la circulación del dinero.

En primer lugar, el capital–dinero adicional necesario para la función del capital

productivo creciente es suministrado por la parte de la plusvalía realizada lanzada a la circulación por los capitalistas como capital–dinero, en vez de ser puesta en circulación como forma–dinero de la renta. El dinero se halla ya en manos de los capitalistas. Lo único que difiere es su empleo.

Como resultado *del* funcionamiento del capital productivo adicional, se pone en circulación, a modo de producto suyo, una masa adicional de mercancías. Con esta masa adicional de mercancías se lanza a la circulación, al mismo tiempo, una parte del dinero adición necesario para a su realización, siempre y cuando, concretamente, que el valor de esta masa de mercancías sea igual al valor del capital productivo consumido para

producirla. Esta masa adicional de dinero se desembolsa precisamente como un capital–

dinero adicional y refluye, por tanto, a manos del capitalista mediante la

rotación de su capital. Y aquí vuelve a presentarse el mismo problema que nos salía al paso más arriba:

¿de dónde sale el dinero adicional para realizar la plusvalía adicional existente ahora bajo forma de mercancías?

Y la respuesta general a esta pregunta es también la misma que arriba. La suma de

precios de la masa de mercancías circulante manuscrita, no porque hayan subido los precios de una masa de mercancías, sino porque la masa de las mercancías que ahora se hallan en circulación es compensada por una baja de los precios. El dinero adicional necesario para la circulación de esta masa mayor de mercancías, de valor superior, debe obtenerse por uno de dos modos: o economizando todavía más en la masa de dinero circulante –bien mediante el mecanismo de la compensación de pagos, etc., bien empleando medios que aceleren la

circulación de las mismas monedas--, o poniendo en circulación una parte del dinero

atesorado. Esto último no implica solamente el empleo activo como medio de compra o de pago del capital–dinero que hasta ahora permanece ocioso, o bien la circulación activa para la sociedad del capital–dinero utilizado como fondo de reserva, sin dejar de cumplir esta función con respecto a su poseedor (como ocurre con los depósitos bancarios empleados constantemente para hacer préstamos), sino además que los fondos monetarios de reserva estancados se economicen.

"Para que el dinero fluya constantemente como moneda, es necesario que ésta se

cuaje constantemente como dinero. La circulación constante de la moneda se halla

condicionada por su constante estancamiento, en proporciones mayores o menores, en

fondos de reserva monetarios que brotan por todas partes dentro de la circulación y la condicionan, cuya formación, distribución, disolución y reproducción cambian

continuamente, cuya existencia desaparece sin cesar y cuya desaparición subsiste

incesantemente. A. Smith ha expresado esta transformación incesante de la moneda en

dinero y del dinero en moneda en el sentido de que todo poseedor de mercancías debe tener

siempre en reserva, además de la mercancía especial que vende, una determinada suma de la mercancía general, para sus compras. Ya veíamos que, en la circulación *M–D–M*, el segundo eslabón *D–M* se fracciona constantemente en una serie de compras que no se efectúan de una vez, sino sucesivamente a lo largo del tiempo, de tal modo que una porción de *D* circula como moneda, mientras otra porción descansa como dinero. Aquí, el dinero sólo es, en realidad, moneda en suspenso y los distintos elementos integrantes de la masa monetaria circulante aparecen siempre alternativamente revistiendo tan pronto una forma como otra. Esta primera transformación del medio de circulación en dinero sólo representa, pues, un momento técnico de la misma circulación del dinero." (Carlos Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, 1859, pp. 105 s. Se emplea la palabra "moneda", por oposición a dinero, para designar el dinero en su función de simple medio de circulación por oposición a sus otras funciones.)

Cuando todos estos medios no basten, se debe recurrir a la producción adicional de

oro o, lo que para los efectos es lo mismo, al cambio directo o indirecto por oro –producto de los países productores de metales preciosos– de una parte del producto adicional.

La suma total de la fuerza de trabajo y de los medios sociales de producción

invertidos como medios de circulación en la producción anual de oro y plata

representa una partida importante de los *faux frais* del régimen capitalista de producción y de todo régimen basado en la producción de mercancías. Sustrae el empleo social una suma proporcional de posibles medios adicionales de producción y de consumo, es decir, una parte proporcional de la riqueza efectiva. En la medida en que, partiendo de una escala dada e invariable de la producción o de un determinado grado de extensión, se reducen los gastos de esta

maquinaria tan cara de circulación, aumenta la fuerza productiva del trabajo social. Por consiguiente, en la medida en que los recursos que se van perfeccionando con el régimen de crédito surten este efecto, aumenta directamente la riqueza capitalista, bien porque de este modo se efectúe sin intervención alguna de dinero real una gran parte del proceso social de producción y de trabajo, bien porque se eleve así la capacidad de funcionamiento de la masa de dinero que se halla realmente en funciones.

Queda resuelto de este modo el absurdo problema de si la producción capitalista

(incluso considerada solamente desde este punto de vista) podría mantenerse con su

desarrollo actual sin el sistema de crédito, es decir, a base de una circulación puramente metálica. No podría mantenerse, evidentemente. Tropezaría, por el contrarío, con

obstáculos en el volumen de la producción de metales preciosos. Por otra parte, no hay que formarse tampoco ideas místicas acerca de la capacidad productiva del sistema de crédito, en la medida en que moviliza, o pone en circulación capital–dinero. Pero no es éste el lugar indicado para seguir des arrollando este problema.

* * *

Estudiemos ahora el caso en que no se opera verdadera acumulación, es decir, una

ampliación directa de la escala de producción, sino en que una parte de la

plusvalía realizada se acumula como fondo de reserva para un tiempo más largo o más corto, para convertirse más tarde en capital productivo.

La cosa es evidente cuando el dinero así acumulado es dinero adicional. Este dinero

sólo puede ser una parte del oro adicional procedente de los países productores de este metal. Debe tenerse presente que el producto nacional entregado a cambio de este oro deja de existir dentro del país. Emigra al extranjero, en sustitución del oro que afluye a él.

Si, por el contrarío, se parte del supuesto de que sigue circulando en el país la misma masa de dinero que antes, esto quiere decir que el dinero acumulado y el que se acumula procede de la circulación y que lo único que cambia es su función. De dinero circulante se convierte en un capital–dinero que va formándose gradualmente, en capital–

dinero latente.

El dinero que aquí se acumula es la forma–dinero de las mercancías vendidas, y

concretamente de aquella parte de su valor que representa plusvalía para quien lo posee.

(Aquí, se parte del supuesto de que no existe un sistema de crédito.) El capitalista que acumula este dinero ha vendido, en la parte correspondiente, sin comprar.

Si enfocamos este proceso parcialmente, resultará inexplicable. Una parte de los

capitalistas retiene una parte del dinero obtenido por la venta de su producto, sin retirar por ello producto alguno del mercando. En cambio, otra parte convierte todo su dinero en producto, con excepción del capital–dinero constantemente necesario para poder seguir explotando la producción. Una parte del producto que se lanza al mercado como portador de plusvalía está formado por medios de producción o por los elementos reales del capital

variable, por artículos de primera necesidad. Puede, por tanto, utilizarse directamente para ampliar la producción. Pues no se da por supuesto, en modo alguno, que una parte de los capitalistas acumule capital–dinero mientras los demás consume. íntegramente su plusvalía, sino simplemente que una parte efectúa su acumulación en forma de dinero, forma capital–

dinero latente, mientras que los demás acumulan de un modo efectivo, es decir, amplían la escala de producción, amplían realmente su capital productivo, La masa de dinero existente sigue siendo suficiente para cubrir las necesidades de la circulación, aun cuando una parte de los capitalistas se dedique alternativamente a acumular dinero, mientras la parte restante amplía la escala de producción, y viceversa. Además, la acumulación de dinero en uno de los lados puede llevarse a cabo sin que medie dinero contante, por la simple acumulación de créditos.

Pero la dificultad surge cuando partimos del supuesto no de una acumulación

parcial, sino de la acumulación general del capital–dinero entre la clase capitalista en su conjunto. Fuera de esta clase no existe, según el supuesto de que aquí se parte –régimen general y exclusivo de producción capitalista–, más clase que la obrera. Todo lo que la clase obrera compra equivale a la suma de sus salarios, a la suma del capital variable desembolsado por la clase capitalista en su totalidad. Este dinero refluye a la clase capitalista por medio de la venta de sus productos a la clase obrera. De este modo, el capital variable por ella desembolsado recobra su primitiva forma–dinero. Supongamos que la

suma del capital variable sea = *x* X 100 libras esterlinas es decir, igual a la suma, no del capital variable desembolsado, sino del capital variable empleado durante el año; el hecho de que se desembolse durante el año, según la velocidad de rotación de este capital

variable, mucho o poco dinero, no altera en lo más mínimo los términos del problema que tenemos planteado. Con este capital de *x* X 100 libras esterlinas, la clase capitalista compra una determinada masa de fuerza de trabajo o paga salarios a determinado número de

obreros: primera transacción. Los obreros, con la misma suma, compran a los

capitalistas una determinada cantidad de mercancías haciendo así refluir a manos de los capitalistas la suma de *x* X 100 libras esterlinas: segunda transacción. Y este proceso se repite continuamente. Por tanto, la suma de *x* X 100 libras esterlinas jamás permitirá a la clase obrera comprar la parte del producto que representa el capital constante, y mucho menos aún la parte en que se contiene la plusvalía de la clase capitalista. Con las *x* X 100 libras

esterlinas, los obreros no pueden comprar nunca más que una parte de valor del producto social igual a la parte de valor que representa el valor del capital variable desembolsado.

Prescindiendo del caso en que esta acumulación total no expresa sino la distribución de los metales preciosos adicionales importados, cualquiera que su proporción sea, entre los distintos capitalistas individuales, ¿corro se las arregla, pues, la clase capitalista en su conjunto para acumular dinero?

Para ello, todos tendrían que vender una parte de su producto, sin volver a comprar.

El hecho de que todos ellos posean un determinado fondo de dinero, que lanzan a la

circulación como medio de circulación para su consumo y una cierta parte del cual vuelve a recuperar cada uno de ellos de la circulación, no constituye absolutamente nada misterioso.

Pero este fondo de dinero se hallará formado, entonces, precisamente como fondo de

circulación, mediante la realización monetaria de la plusvalía, y en modo alguno como capital–dinero latente.

Si nos fijamos en la cosa tal y como se presenta en la realidad, vemos que el

capital–dinero acumulado para su empleo ulterior se halla integrado:

1) Por los depósitos bancarios. Pero la suma de dinero de que los bancos pueden disponer realmente, es una suma relativamente pequeña. Aquí, sólo se

acumula capital–

dinero nominalmente. Lo que realmente se acumula son créditos de dinero, que son

realizables monetariamente (siempre y cuando que lo sean, en efecto), por la sencilla razón de que se produce un equilibrio entre el dinero cuya devolución se reclama y el dinero depositado. La suma que se encuentra como dinero en poder del banco es siempre pequeña.

2) Por los títulos de la Deuda pública. Estos no constituyen en modo alguno capital, sino que son simples créditos que dan derecho a una parte del producto anual de la nación.

3) Por acciones. Sí no obedecen a una operación fraudulenta, las acciones son títulos posesorios sobre un capital efectivo perteneciente a una entidad colectiva, verdadero capital y derecho a percibir una parte de la plusvalía anual producida por él.

En ninguno de estos tres casos existe acumulación de dinero, sino que lo que por

una parte aparece como acumulación de capital–dinero, aparece por la otra como una

inversión de dinero contante y real. Para estos efectos, tanto da que el dinero sea invertido por aquel a quien pertenece o por otras personas, deudoras suyas.

Dentro de la producción capitalista, el atesoramiento como tal no constituye nunca

una finalidad, sino el resultado de una de tres cosas: o de un estancamiento de la

circulación –cuando asumen la forma de tesoro masas de dinero mayores que de

costumbre–, de las acumulaciones condicionadas por la rotación o,

finalmente, de la

formación de un capital–dinero, que por el momento presenta forma latente, pero que está destinado a funcionar como capital productivo.

Por tanto, cuando por un lado se retira de la circulación una parte de la plusvalía

realizada en dinero, para acumularla como tesoro, es que al mismo tiempo se convierte constantemente en capital productivo, de otro lado, otra parte de la plusvalía. Sí se exceptúa la distribución de los metales preciosos adicionales en el seno de la clase capitalista, la acumulación en forma de dinero no se opera nunca simultáneamente en todos los puntos.

A la parte del producto anual que representa plusvalía en forma de mercancías es

aplicable exactamente lo mismo que vale para la parte restante del producto anual. Su circulación presupone la existencia de una cierta suma de dinero. Esta suma de dinero pertenece a la clase capitalista, al igual que la masa de mercancías anualmente producida que representa plusvalía. Originariamente, es la propia clase capitalista la que la pone en

circulación. Y por medio di la misma circulación, se distribuye constantemente entre los capitalistas. Lo mismo que ocurre con la circulación monetaria en general, una parte de esta masa se estanca constantemente en diversos puntos, variables, mientras que la parte

restante circula continuamente. El hecho de que una parte de esta acumulación sea

deliberada, con la intención de formar capital–dinero, no hace cambiar para nada el

problema.

Aquí, se prescinde de las aventuras de la circulación por medio de las cuales un

capitalista se apropia una parte de la plusvalía e incluso del capital de otro, produciéndose, por tanto, una acumulación y centralización unilaterales, tanto del capital–dinero como del capital productivo. Puede ocurrir, por ejemplo, que una parte de la plusvalía arrancada que *A* acumula como capital–dinero sea una parte de la plusvalía de *B* que no refluye a sus manos.

NOTA AL PIE DEL CAP 17

1 Aunque los fisiócratas confunden todavía ambos fenómenos, son, sin embargo, los primeros que subrayan el reflujo del dinero a su punto de partida como forma esencial de la circulación del capital, como forma de la circulación en cuanto vehículo de la reproducción. "Fijaos en el *Tableau Economique y v* eréis que la clase productiva entrega el dinero con que las otras clases compran sus productos, dinero que le restituyen al año siguiente, al hacerle las mismas compras... No veréis, pues, aquí más ciclo que el de los gastos seguidos de la reproducción y de la reproducción seguida de los gastos: ciclo recorrido por la circulación del dinero, que mide los gastos y la reproducción" (Quesnay, *Dialogues sur le Commerce, etc*., en Daire, *Physiocrates*, parte I, pp. 208 y 209). "Éste adelanto y reflujo constantes de los capitales forman lo que debernos llamar la circulación del dinero, esta circulación útil y fecunda que vivifica todos los trabajos de la sociedad, que mantiene el movimiento y la vida del estado y que podemos comparar con toda razón a la circulación de la sangre en el cuerpo animal' (Turgot, *Réflexions, etc*., en *Oeuvres*, ed. Daire, parte I, p. 45).

Sección Tercera

LA REPRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL EN CONJUNTO

Capitulo XVIII1

INTRODUCCIÓN

Objeto de la investigación

El proceso inmediato de producción del capital es su proceso de trabajo y de

valorización, proceso que tiene como resultado el producto–mercancía y como motivo

determinante la producción de plusvalía.

El proceso de reproducción del capital abarca tanto este proceso inmediato de

producción como las dos fases del proceso de circulación en sentido estricto; es decir, el proceso cíclico en su conjunto, el cual, considerado como proceso periódico –como un proceso que se repite constantemente en determinados períodos–, forma la rotación del capital.

Ya consideremos el ciclo bajo la forma *D*... *D*' o bajo la forma *P*... *P*', el proceso inmediato de producción *P* no es nunca más que una fase de este ciclo. Bajo la primera forma, actúa como eslabón del proceso de circulación; bajo la segunda, es el proceso de circulación el que le sirve de eslabón a él. Su renovación continua, la reaparición constante del capital como capital productivo, se halla condicionada en ambos casos por las

transformaciones que experimenta en el proceso de circulación. Y, a su vez, el proceso de producción constantemente renovado es la condición de las transformaciones que sufre constantemente el capital en la órbita de la circulación, en las que aparece alternativamente como capital–dinero y capital–mercancías.

Sin embargo, cada capital de por sí no es más que una fracción sustantivada, dotada, por decirlo así, de vida individual, del capital social en conjunto, del mismo modo que cada capitalista de por sí no es más que un elemento individual de la clase capitalista. La dinámica del capital social se halla formada por la totalidad de los movimientos de sus fracciones sustantivadas, de las rotaciones de los capitales individuales. Así como la metamorfosis de cada mercancía constituye un eslabón en la cadena de metamorfosis del mundo de las mercancías en su totalidad –de la circulación de las mercancías–, la

metamorfosis del capital individual, su rotación, es un eslabón en el ciclo del capital social.

Este proceso de conjunto encierra tanto el consumo productivo (el proceso

inmediato de producción) y las mutaciones de forma (los cambios, considerados en cuanto a la materia) mediante las cuales se efectúa, como el consumo individual y las mutaciones de forma o cambios que lo hacen posible. Encierra, de una parte, la inversión del capital variable en fuerza de trabajo y, por tanto, la incorporación de ésta al proceso capitalista de producción, en la que el obrero aparece como vendedor de su mercancía, de la fuerza de trabajo, y el capitalista como comprador de la misma. Y, de otra parte, en la venta de las mercancías va implícita la compra de ellas por la clase obrera y, por consiguiente, el consumo individual de ésta. Aquí la clase obrera aparece como compradora y los

capitalistas como vendedores de mercancías a los obreros.

La circulación del capital–mercancías incluye la circulación de la plusvalía y con

ella, por tanto, las compras y las ventas en que se traduce el consumo individual de los capitalistas, el consumo de la plusvalía.

El ciclo de los capitales individuales, englobados en el capital social, es decir, considerados en su totalidad, abarca, por tanto, no sólo la circulación del capital, sino también la circulación general de las mercancías. Esta, primitivamente, sólo puede hallarse formada por dos elementos: 1º el propio ciclo del capital, y 2º el ciclo de las mercancías absorbidas por el consumo individual; es decir, de las mercancías en que el obrero invierte su salario y el capitalista su plusvalía (o una parte de ella). Claro está que el ciclo del capital abarca también la circulación de la plusvalía en la medida en que ésta forma parte del capital–mercancías, así como también la transformación del capital variable en fuerza de trabajo, el pago de los salarios. Pero la inversión de esta plusvalía y del salario en mercancías no constituye un eslabón de la circulación del capital, aunque la inversión del salario, por lo menos, condicione esta circulación.

En el libro I hemos analizado el proceso capitalista de producción, tanto de por sí

como en cuanto proceso de reproducción: la producción de plusvalía y la producción del propio capital. Los cambios de forma y de materia que el capital experimenta dentro de la órbita de la circulación se daban por supuestos, sin detenerse a estudiarlos. Se daba por supuesto, por tanto, primero, que el capitalista vende el producto por su valor y, segundo, que encuentra a su disposición los medios materiales de producción necesarios para

comenzar de nuevo el proceso o proseguirlo ininterrumpidamente. El único acto de la

órbita de la circulación en que necesitábamos detenernos allí era la compra y la venta de la fuerza de trabajo, como condición fundamental de la producción capitalista.

En la sección primera de este libro II, hemos examinado las diversas formas que el

capital adopta en su ciclo y las distintas formas del ciclo mismo. Al tiempo invertido en el trabajo, que examinamos en el libro I, hay que agregar ahora el tiempo invertido en la circulación.

En la sección segunda, hemos analizado el ciclo en su forma periódica; es decir, en

su rotación. Expusimos, de una parte, cómo las diversas partes integrantes del capital (capital fijo y capital circulante) recorren el ciclo de las formas en distintos períodos y de distintas maneras. Y, de otra parte, investigamos las circunstancias que determinan la diversa duración del período de trabajo y del período de circulación. Al hacerlo, vimos cómo la duración del ciclo y la relación entre las distintas partes que lo integran influyen sobre la extensión del mismo proceso de producción y sobre la cuota anual de la plusvalía.

En efecto, si en la sección primera se examinaron, principalmente, las formas sucesivas que el capital adopta y abandona sucesivamente en su ciclo, en la sección segunda vimos cómo, dentro de este flujo y sucesión de formas, un capital de una magnitud dada se divide al mismo tiempo, aunque en volumen variable, en las diversas formas de capital productivo, capital–dinero y

capital–mercancías, de tal modo, que estas formas no sólo se suceden unas a otras, sino que las diversas partes del valor capital global aparecen y funcionan

simultáneamente y de un modo constante bajo estas distintas modalidades. El capital–

dinero, concretamente, se presentaba bajo una forma peculiar que no se nos había revelado en el libro I. Y descubrimos determinadas leyes con arreglo a las cuales las partes

integrantes de un capital dado, partes de magnitud distinta, necesitan ser desembolsadas, y renovada constantemente la rotación, según las condiciones de forma de capital–dinero, para mantener constantemente en funciones un capital productivo de determinada

magnitud.

Pero, tanto en la sección primera como en la segunda, se trataba siempre de un

capital individual, de la dinámica de una parte sustantivada del capital social.

Sin embargo, los ciclos de los capitales individuales se entrelazan unos con otros, se presuponen y se condicionan mutuamente, y este entrelazamiento es precisamente el que forma la dinámica del capital social en su conjunto. Del mismo modo que en la circulación simple de mercancías, la metamorfosis global de una mercancía constituía el eslabón de la serie de metamorfosis del mundo de las mercancías en su totalidad, aquí la metamorfosis del capital individual es un eslabón en la cadena de metamorfosis del capital social. Pero, mientras que la circulación simple de mercancías no incluía necesariamente, en modo

alguno, la circulación del capital –ya que puede también desarrollarse a base de un tipo de producción no capitalista–, el ciclo del capital social en conjunto abarca asimismo, como queda dicho, la circulación de mercancías que discurre al margen del capital individual; es decir, la circulación de aquellas mercancías que no constituyen capital.

Nos toca ahora estudiar el proceso de circulación (forma, en su conjunto, del

proceso de reproducción) de los capitales individuales, considerados como partes

integrantes del capital global de la sociedad y, por tanto, el proceso de circulación de este capital social en conjunto.

II. *Papel del capital–dinero*

(Aunque lo que sigue, a saber: el capital–dinero considerado como parte integrante

del capital social en conjunto, debería exponerse más adelante, dentro de esta sección, queremos entrar a investigarlo inmediatamente.)

Estudiando la rotación del capital individual, hemos visto que el capital–dinero se

presentaba en dos aspectos.

En el primero, constituye la forma en que todo capital individual aparece en escena

para iniciar su proceso como capital. Es la forma bajo la que actúa como *primus motor*, poniendo en marcha todo el proceso.

En el segundo, con arreglo a la diversa duración del período de rotación y la diversa proporción en que se combinan sus partes integrantes –período de trabajo y período de circulación–, la parte integrante del valor–capital desembolsado que tiene que invertirse y renovarse constantemente en forma de dinero varía en proporción al capital productivo que pone en movimiento; es decir, en proporción a la escala continua de producción. Pero, cualquiera que esta proporción sea, la parte del valor–capital en acción que puede funcionar constantemente como capital productivo se halla en todo caso limitada por la parte del valor–capital desembolsado que tiene necesariamente que existir de continuo junto al capital productivo, en forma de dinero. Al decir esto, nos referimos solamente a la rotación normal; es

decir, a un promedio abstracto. Y prescindimos también, aquí, del capital–dinero adicional utilizado para contrarrestar las interrupciones de la circulación.

Sobre el primer punto. La producción de mercancías presupone su circulación y ésta, a su vez, la representación de la mercancía como dinero, la circulación de dinero; el desdoblamiento de la mercancía en mercancía y dinero es una ley de representación del producto como mercancía. Del mismo modo, la producción capitalista de mercancías

presupone –ya se considere en su aspecto social o en su aspecto individual– el capital en forma de dinero o capital–dinero como *primus motor* de todo negocio nuevo que comienza y como motor constante. El capital circulante en especial presupone como motor la

aparición constantemente repetida y en cortos plazos del capital–dinero. Todo el valor–

capital desembolsado, es decir, todos los elementos del capital consistentes en mercancías,

la fuerza de trabajo, los medios de trabajo y las materias de producción, han de comprarse, constantemente y sin interrupción, con dinero. Y lo que decimos del capital individual es también aplicable al capital social, que no es sino la suma de muchos capitales individuales.

Sin embargo, como ya dijimos en el libro I, de aquí no se deduce, ni mucho menos, que el campo de acción del capital, la escala de la producción, dependa en términos absolutos, ni siquiera sobre bases capitalistas, del volumen del capital–dinero en funciones.

Al capital se incorporan elementos de producción cuya extensión es, dentro de

ciertos límites, independiente de la magnitud del capital–dinero desembolsado. Con la misma retribución, la fuerza de trabajo puede ser explotada más extensiva o

intensivamente. Y si esta mayor explotación aumenta el capital–dinero (es decir, eleva el salario), no lo aumentará, ni mucho menos, proporcionalmente, es decir, *pro tanto* Las materias naturales explotadas productivamente –que no constituyen ningún

elemento de valor del capital–, la tierra, el mar, los minerales, los bosques, etc., pueden explotarse en mayor proporción, intensiva o extensivamente, haciendo que el mismo

número de obreros trabaje más, sin aumentar por ello el desembolso de capital–dinero. De este modo, sin necesidad de un desembolso adicional de capital–dinero, aumentan los

elementos reales del capital productivo. En los casos en que este desembolso adicional es necesario para la adquisición de nuevas materias auxiliares, el capital–dinero en que se desembolsa el valor–capital no aumentará, ni mucho menos, proporcionalmente, es decir, *pro tanto*, en relación con el aumento de la eficacia del capital productivo.

Los mismos medios de trabajo y, por tanto, el mismo capital fijo pueden emplearse

con mayor eficacia, ya sea prolongando el tiempo diario durante el cual se usan o dándoles un empleo más intensivo, sin necesidad de una inversión adicional de dinero en concepto de capital fijo. En estos casos, la rotación del capital fijo se operará más rápidamente y se movilizarán también con mayor rapidez los elementos de su reproducción.

Aun prescindiendo de las materias naturales, puede ocurrir que se incorporen

también al proceso de producción, como agentes, con mayor o menor eficacia, fuerzas

naturales que no cuesten nada. El grado de eficacia de estos agentes dependerá de los métodos y progresos de la ciencia, que no suponen ningún desembolso para el capitalista.

Otro tanto acontece con la combinación social de la fuerza de trabajo en el

proceso

de producción y con la pericia acumulada de los obreros individuales. Carey llega en sus cálculos a la conclusión de que el terrateniente no recibe nunca bastante, porque no se le paga todo el capital y todo el trabajo invertido en la tierra desde tiempo inmemorial para infundirle su actual capacidad de producción. (De la capacidad de producción que se le arrebata no se habla, naturalmente.) Según esto, habría que pagar a cada obrero teniendo en cuenta el trabajo empleado por el género humano en su totalidad para hacer de un salvaje un mecánico moderno. Más lógico sería decir lo contrario, a saber: que, si se calculase todo el trabajo no retribuido, pero convertido en dinero por terratenientes y capitalistas, metido en la tierra, habría razones para pensar que el capital invertido en ella ha sido saldado ya con creces y con intereses usurarios y que, por tanto, la propiedad de la tierra se halla ya redimida desde hace mucho tiempo, espléndidamente, por la sociedad.

Es cierto que la potenciación de las fuerzas productivas del trabajo, cuando no

supone una inversión adicional de valores de capital, sólo acrecienta primordialmente la masa del producto, no su valor, Pero crea, al mismo tiempo, nueva materia de capital, y con ella la base para incrementar la acumulación de éste.

En la medida en que la organización del mismo trabajo social, y por tanto el aumento de la fuerza productiva social del trabajo, exige que se produzca en mayor escala y, por consiguiente, que los capitalistas desembolsen capital–dinero en grandes masas, ya expusimos en el libro I que esto se consigue, en parte, mediante la centralización de los capitales en pocas manos, sin necesidad de que aumente en términos absolutos el volumen de los capitales en funciones ni, por tanto, el volumen del capital–dinero. La magnitud de los capitales individuales puede aumentar mediante su centralización en pocas manos, sin que su suma social aumente. Lo único que cambia es la división de los distintos capitales.

Finalmente, en la sección anterior hemos visto que, acortando el período de

rotación, cabe poner en movimiento el mismo capital productivo con menos

capital–dinero o poner en acción con el mismo capital–dinero un capital productivo mayor.

Todo esto, indudablemente, no guarda la menor relación con el verdadero problema

del capital–dinero. Indica únicamente que el capital productivo –una suma determinada de valor, compuesta en su forma libre, en su forma de valor, por una cierta suma de dinero–, después de convertirse en capital productivo, encierra potencias productivas cuyos límites no se contienen dentro de los límites de su valor, sino que pueden, hasta cierto punto, actuar con efectos diversos, ya sea intensiva o extensivamente. Partiendo de los precios de los elementos de producción –medios de producción y fuerza de trabajo–, podemos

establecer la magnitud del capital–dinero necesario para comprar una determinada cantidad de estos elementos de producción disponibles como mercancías. O, lo que es lo mismo, podemos establecer la magnitud de valor del capital que ha de desembolsarse. Pero, el volumen en que este capital funciona como fuerza creadora de valor y de productos es siempre elástico y variable.

Sobre el segundo punto. Es evidente que la parte del trabajo social y de los medios sociales de producción que ha de invertirse anualmente en producir o comprar oro, para reponer las monedas desgastadas, viene a mermar *pro tanto* en la misma medida el volumen de la producción social. Pero, en lo que se refiere al valor–dinero que funciona en parte como medio de circulación y en parte como tesoro, éste existe, como algo adquirido, al lado de la fuerza de trabajo, de los medios de producción producidos y de las fuentes naturales de la riqueza. No puede ser considerado como límite de éstos. Al convertirse en medios de producción, mediante el cambio con otros pueblos, podría aumentar la escala de la producción. Pero esto presupone que el dinero siga desempeñando igual que antes su papel de dinero universal.

Según la menor o mayor duración del período de rotación, será necesario contar con

una masa mayor o menor de capital–dinero para poner en movimiento el

capital productivo.

Hemos visto también que la división del período de rotación en período de trabajo y

período de circulación determina un aumento del capital latente o en suspenso en forma de dinero.

En la medida en que el período de rotación es determinado por la duración del

período de trabajo, se halla determinado también, siempre y cuando que las condiciones no varíen, por el carácter material del proceso de producción y, por consiguiente, no por el carácter específicamente social de este proceso. Sin embargo, sobre la base de la

producción capitalista, operaciones más extensas o de más larga duración exigen

desembolsos mayores de capital–dinero y por mayor tiempo. La producción, en estos

terrenos, depende, pues, de los límites dentro de los cuales el capitalista individual disponga de capital–dinero. Este inconveniente se salva, no obstante, por medio del crédito

y las combinaciones sociales relacionadas con él, las sociedades anónimas, por ejemplo.

Por eso las perturbaciones producidas en el mercado de dinero paralizan este tipo de negocios, y éstos, a su vez, provocan perturbaciones en el mercado de dinero.

Sobre la base de la producción social, hay que determinar la medida en que estas

operaciones, que sustraen fuerza de trabajo y medios de producción durante largo período de tiempo sin aportar durante este tiempo un producto ni un efecto útil, pueden realizarse sin dañar a las ramas de producción que,

continuamente o varias veces al año, absorben fuerza de trabajo y medios de producción, pero suministrando a cambio de ello medios de producción y medios de vida. Lo mismo en la producción social que en la producción

capitalista, los obreros que trabajan en ramas de producción con períodos cortos de trabajo sustraen durante poco tiempo productos sin reponer otros a cambio de ellos, mientras que las ramas en que el período de trabajo sea largo estarán durante largo tiempo sustrayendo constantemente, antes de poder restituir. Esta circunstancia depende, por tanto, de las condiciones materiales del proceso de trabajo correspondiente, no de su forma social. En la producción social, el capital–dinero desaparece. La sociedad se encarga de distribuir entre las diversas ramas la fuerza de trabajo y los medios de producción. Por mí, no hay ningún inconveniente en que los productores reciban bonos a cambio de los cuales puedan retirar de los fondos sociales de consumo cantidades proporcionales al tiempo de trabajo aportado por ellos. Estos bonos no constituyen dinero. No entran en la circulación.

Como vemos, en la medida en que la necesidad de capital–dinero nace de la

duración del período de trabajo, esta necesidad se halla determinada por dos circunstancias.

Primera, que el dinero sea la forma que deba revestir todo capital individual (prescindiendo del crédito) para convertirse en capital productivo, como así lo exige la esencia misma de la producción capitalista y de la producción de mercancías, en general. *Segunda*, la cuantía del desembolso de dinero necesario nace del hecho de que durante largo tiempo se sustraen constantemente a la sociedad fuerza de trabajo y medios de producción sin restituirle durante este tiempo un producto reversible a dinero. La primera circunstancia, la de que el capital que ha de desembolsarse tiene que desembolsarse necesariamente en dinero, se mantiene en pie cualquiera que sea la forma de éste, ya se trate de dinero metálico, de dinero certifico, de signos de valor, etc. A la segunda circunstancia le es indiferente de todo punto el medio monetario o la forma en que se sustraigan a la producción trabajo, medios de producción y medios de vida sin restituir a la circulación un equivalente.

Notas del cap 18

1. Tomado del manuscrito II.

Capítulo XIX 1

ESTUDIOS ANTERIORES SOBRE EL TEMA

I. *Los fisiócratas*

El *Tableau Economique* de Quesnay muestra a grandes rasgos cómo el rendimiento anual de la producción, determinado en cuanto al valor, se distribuye por medio de la circulación de modo que, siempre y cuando que las circunstancias no varíen, pueda

efectuarse su reproducción simple, es decir, su reproducción en la misma escala. El punto de partida del período de producción lo constituye, lógicamente, la cosecha del año

anterior. Los innumerables actos individuales de circulación se resumen inmediatamente en su movimiento de masas característico–social: en la circulación entre las grandes clases económicas de la sociedad, funcionalmente determinadas. Ahora bien; lo que aquí interesa es ver cómo una parte del producto global –que, al igual que cualquier otra parte de él, es, en cuanto objeto útil, un resultado nuevo del trabajo anual realizado– sólo es, al mismo tiempo, exponente del antiguo valor–capital, que reaparece aquí bajo la misma forma

natural. No circula, sino que permanece en manos de sus productores, de la clase de los arrendatarios para iniciar de nuevo, en ellas, su función de capital. En esta parte del producto anual, que representa el capital constante, Quesnay incluye también elementos ajenos a ella, pero, a pesar de esto, da fundamentalmente en el clavo, gracias a las barreras que cerraban su horizonte visual haciéndole creer que la agricultura era la única base de inversión del trabajo humano creadora de plusvalía y, por tanto, desde el punto de vista capitalista, la única realmente productiva. El proceso económico de reproducción,

cualquiera que sea su carácter específicamente social, se entrelaza siempre en este terreno (el de la agricultura) con un proceso natural de reproducción. Y

las condiciones tangibles de éste aclaran las de aquél y evitan las confusiones provocadas exclusivamente por el espejismo de la circulación.

Las etiquetas de los sistemas se distinguen de las de otros artículos, entre otras

cosas, en que no engañan solamente al comprador, sino también, no pocas veces, al mismo vendedor. El propio Quesnay y sus discípulos más cercanos creían, en efecto, que su divisa feudal era verdadera. Y así siguen pensando todavía hoy nuestros sabios oficiales. La verdad es que el sistema fisiocrático es la primera versión sistemática de la producción capitalista. El representante del capital industrial –la clase de los arrendatarios– dirige en él todo el movimiento económico. La agricultura es explotada de un modo capitalista; es decir, como empresa de arrendatarios capitalistas, en gran escala; el cultivador inmediato de la tierra es el obrero asalariado. La producción crea, no sólo los artículos útiles, sino también su valor; pero su motivo propulsor es la obtención de plusvalía y su fuente la órbita de la producción, no la de la circulación. Entre las tres clases que figuran como agentes del proceso social de reproducción realizado por medio de la circulación, el explotador directo del trabajo "productivo", el productor de la plusvalía, el arrendatario capitalista, se distingue de quienes se limitan a apropiársela.

El carácter capitalista del sistema fisiocrático suscitó ya durante su período de

esplendor la oposición de hombres como Linguet y Mably, por una parte, y, por otra, de los defensores de la pequeña propiedad libre del suelo.

El retroceso de Adam Smith2 en su análisis del proceso de reproducción es tanto más sorprendente cuanto que, por lo general, este autor no sólo desarrolla, en sus estudios, los aceptados análisis de Quesnay, como ocurre, por ejemplo, con su concepto de los

avances primitives y los *avances annualles*, que generaliza en los de capital “fijo” y capital

“circulante”,3 sino que a ratos reincide por completo en los errores fisiocráticos. Por ejemplo, para demostrar que el arrendatario produce mayor

valor que ningún otro grupo capitalista, dice: “Ahora bien, no hay capital que, en iguales circunstancias, ponga en movimiento mayor cantidad de trabajo productivo, que el del labrador. No sólo son

trabajadores productivos sus jornaleros, sino que también es productivo el ganado de labor”

(¡frase que envuelve, por cierto, una gran fineza para los jornaleros!). “En la agricultura, trabaja asimismo la naturaleza con el hombre, y aunque a ella nada le cuesta su trabajo, el producto de éste tiene su valor peculiar, tanto como el del operario más costoso. Las operaciones más importantes de la agricultura no se encaminan tanto al aumento de la fertilidad –aunque también lo facilitan– como a dirigir la fecundidad de la naturaleza hacia la producción de aquellas plantas que se consideran útiles para el hombre. Un terreno cubierto de abrojos y de maleza es, por sí, capaz de producir, en la mayor parte de los casos, una cantidad de vegetales igual a la que actualmente produce un viñedo o una tierra de labor bien cultivada. Las labores del campo, por lo común, más bien regulan que

vigorizan la fecundidad activa de la naturaleza, porque, aun después de realizadas, una gran parte del esfuerzo ha de ser efectuado por ésta. Los trabajadores y el ganado que se emplean en la agricultura no sólo reproducen un valor igual al de su propio consumo, como los operarios de cualquier manufactura, o bien un valor igual al capital del que los emplea, conjuntamente con los beneficios correspondientes, sino que producen un valor mucho

mayor. Además del capital del labrador y de sus beneficios, ocasionan la reproducción de la renta del terrateniente. Esta renta puede considerarse como producto de aquellas facultades productivas de la naturaleza, cuyo aprovechamiento arrienda el dueño al colono. Será esa renta mayor o menor según sean mayores o menores esas facultades productivas, o en otros términos, según sea la fertilidad natural o artificial de la tierra. Es la obra de la naturaleza la que resta, después de haber deducido o compensado todo cuanto puede considerarse como obra del hombre. Rara vez es menor de la cuarta parte del producto total y, por lo común, supera la tercera parte. No hay ninguna cantidad igual de trabajo productivo que, empleada en la manufactura, sea capaz de una eficiencia tan alta. En las manufacturas nada

produce la naturaleza; todo lo hace el hombre, y su reproducción siempre ha de ser proporcionada a la fuerza de los agentes que la motivan. El capital que se emplea en la agricultura no sólo moviliza mayor cantidad de trabajo productivo que igual capital empleado en las

manufacturas, sino que, aun atendida la proporción del trabajo productivo que emplea, agrega mucho más valor al producto anual de la tierra y del trabajo del país y, por lo tanto, a la riqueza y al ingreso de sus habitantes." (Libro II, cap. V, pp. 328 9).

Dice Adam Smith, libro II, cap. I: "El valor de las semillas hay que considerarlo, en realidad, como si fuera capital fijo". Por tanto, aquí capital = valor capital: existe en forma

"fija". Aunque [la semilla] va y viene del campo al granero, no cambia de dueño y, por eso, no se puede decir justamente que circula. La ganancia del labrador no consiste en vender la semilla, sino en acrecentarla" (p. 254). La estrechez de visión, aquí, no está en que Smith, como había hecho ya Quesnay, no considere la reaparición del valor del capital constante como4 un factor importante del proceso de reproducción, sino simplemente como un

ejemplo más, y además falso, para ilustrar su diferencia entre capital fijo y capital

circulante En la traducción que hace Smith de los términos de *avances primitives* y *avances annuelles* por "fixed capital" y "circulating capital", el progreso reside en la palabra

"capital", cuyo concepto se generaliza, independientemente de su proyección especial sobre el radio "agrícola" de acción de los fisiócratas: el retroceso, en concebir y retener las diferencias entre "fijo y "circulante" como diferencias decisivas.

II *Adam Smith*

1) Puntos de vista generales de Adam Smith

Dice Adam Smith, libro I, cap. VI p. 50: "En toda sociedad, pues, el precio de

cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas partes (salario, ganancia, renta del suelo) o en las tres a un tiempo, y en todo pueblo civilizado las tres entran, en mayor o menor grado, con el precio de casi todos los bienes"; o, como se dice más adelante, pp. 51 –

2: "Salario, beneficio y renta son las *tres fuentes originarias* de toda clase de renta de *todo valor de cambio"* Más abajo investigaremos en detalle esta teoría de Adam. Smith sobre las

"partes integrantes del precio de las mercancías". Más adelante, dice: "Siendo éste el caso, como hemos visto, respecto a cada mercancía particular tomada separadamente, también ha de acontecer lo mismo respecto a todo el conjunto de las que componen el *producto anual de la tierra* y del trabajo de cada país. *El precio total* o el valor en cambio de aquel producto anual no puede por menos de *resolverse* necesariamente en esas tres partes, y *distribuirse* entre los habitantes del país, como *salarios* del trabajo, o como *beneficios* del capital, o como *renta* de la tierra" (libro II, cap. II, p. 259)

Después de descomponer así lo mismo el precio de todas las mercancías

consideradas aisladamente que "el precio o valor de cambio total del producto anual de la tierra y del trabajo de cada país" en las tres fuentes de ingresos: la del obrero asalariado, la del capitalista y la del terrateniente, el salario, la ganancia y la renta del suelo, Adam Smith se ve obligado a dar un rodeo, para deslizar de contrabando un cuarto elemento, el

elemento del capital. Para ello se vale de la distinción entre la renta bruta y la renta neta:

"el ingreso bruto de todos los habitantes de un gran país comprende todo el producto anual de sus tierras y de su trabajo; la renta neta lo que les queda libre después de deducir los gastos para mantener, en primer lugar, su capital fijo, y en segundo lugar, el circulante, o sea aquello que, sin aminorar el capital, puede reservarse para el consumo inmediato, o gastarse en subsistencias, cosas convenientes y recreo. Esta riqueza real se halla también en proporción, no con la renta bruta, sino con la neta" (*loc. cit*., p. 260).

A esto observaremos lo siguiente:

1º A. Smith sólo habla aquí expresamente de la reproducción simple, sin referirse a

la reproducción en escala ampliada o acumulación; y habla solamente de los gastos

destinados al sostenimiento (*maintaining*) del capital en funciones. El ingreso “neto”

equivale a la parte del producto anual, sea de la sociedad o del capitalista individual que puede destinarse al "fondo, de consumo”, pero sin que el volumen de este fondo pueda mermar el capital en activo (*encroach upon capital*). Por consiguiente, hay una parte de valor del producto, tanto del individual como del social, que no entra en el salario ni en la ganancia ni en la renta del suelo, sino en el capital.

2º A. Emith huye, de su propia teoría por medio de un juego de palabras, de la distinción entre *gross* y *net revenue*, entre ingreso bruto e ingreso neto. El capitalista individual, al igual que la clase capitalista en conjunto, o lo que se llama la nación, recibe en vez del capital consumido en la producción un producto–mercancía, cuyo valor –

representable en partes proporcionales de este mismo producto– repone , de una parte, el valor–capital invertido, creando, por tanto, un *ingreso* y además, literalmente, una renta

[*revenue*] (de *revenu*, participio pasivo de revenir, retornar), pero *nota bene*, (22), *renta* de capital o ingreso de capital. De otro lado, las partes integrantes de valor que “se distribuyen entre los diversos habitantes del país como salario de su trabajo, como ganancia de su capital o como renta de su propiedad de la tierra", es lo que en el lenguaje corriente se engloba bajo el nombre de *rentas*. Es decir, que el valor de todo el producto, ya sea para el capitalista individual o para todo el país, arroja siempre un ingreso para alguien: de una parte, un ingreso para el capital; de otra, rentas distintas de él. Por consiguiente, lo que se había eliminado al analizar el valor de la mercancía en sus partes integrantes, se cuela ahora por un portillo, y volvemos a encontrarnos con el doble sentido de la palabra “*renta”* .

Ahora bien; sólo es posible "recibir" las partes integrantes del valor del producto que ya existiesen en él. Para poder recibir como renta *capital*, es necesario desembolsar previamente capital.

Continúa diciendo A. Smith: “El nivel más bajo del beneficio ordinario ha de ser

por lo menos algo más que suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a que se expone cualquier colocación de capital: y es únicamente ese remanente lo que se puede considerar como beneficio neto o puro.” (¿Qué capitalista llama ganancia a los

desembolsos necesarios del capital?) “El llamado beneficio bruto no sólo suele comprender ese remanente, sino la parte que se retiene para compensar tales pérdidas extraordinarias”

(libro I cap. IX, p. 101). Pero, esto no quiere decir sino que una parte de la plusvalía, considerada como parte de la ganancia bruta, debe destinarse a formar un fondo de seguros para la producción. Este fondo se crea con una parte del trabajo sobrante, que en este sentido produce directamente capital, es decir, el fondo destinado a la reproducción. Por lo que se refiere a los desembolsos para el "sostenimiento" del capital fijo, etc. (véase el pasaje citado más arriba), la reposición del capital fijo consumido por otro nuevo no constituye una nueva inversión de capital, sino que es, simplemente, la renovación del antiguo valor–capital bajo una forma nueva. Y en cuanto a la reparación del capital fijo, que A. Smith incluye también entre los gastos del sostenimiento, forma parte del precio del capital desembolsado. El hecho de que el capitalista, en vez de invertirlo de una vez pueda irlo desembolsando gradualmente y a medida que la necesidad lo exija, durante el

funcionamiento del capital y a costa de las ganancias ya conseguidas, no hace cambiar para nada la fuente de esta ganancia. La parte integrante del valor de la que emana, prueba únicamente que el obrero rinde trabajo sobrante para alimentar aquel fondo de seguros y este fondo de reparaciones.

A continuación, A. Smith nos dice que de la *renta* neta, es decir, de la *renta* en sentido específico, hay que excluir todo el capital fijo, y además toda la parte del capital circulante necesaria para el sostenimiento y la reparación del

capital fijo, así como para su renovación: es decir, en realidad todo el capital que no reviste una forma natural destinada al fondo de consumo.

“Los gastos que son necesarios para conservar el capital fijo deben excluirse

evidentemente de la renta neta de la sociedad. Nunca forman parte de ella aquellos

materiales que son indispensables para conservar las máquinas y los instrumentos útiles...

ni el producto del trabajo necesario para elaborar aquellos materiales en la forma adecuada.

Es verdad que el precio de este trabajo puede constituir una parte de esa renta, pues el operario empleado en ese menester puede reservar para su consumo inmediato el valor total de sus jornales. Pero en otras especies de trabajo tanto el precio" (es decir, el salario abonado por este trabajo) “como su producto" (en que este trabajo se materializa) “van a parar a ese fondo; a saber, el precio al fondo del obrero, y el producto al de otras gentes, cuyo alimento, comodidades y distracciones aumentan con el trabajo de aquellos operarios"

(libro. II, cap. II, p. 260).

A. Smith tropieza aquí con la importantísima distinción existente entre los obreros

que trabajan en la producción de *medios de producción* y los que trabajan en la producción directa de *medios de consumo.* El valor del producto–mercancía de los primeros encierra una parte integrante igual a la suma de los salarios, es decir, al valor de la parte de capital invertida en la compra de fuerza de trabajo; esta parte de valor existe físicamente como una determinada parte alícuota de los medios de producción producidos por estos obreros. El dinero con que se pagan sus salarios constituye, para ellos, una renta, pero su trabajo no crea productos que sean consumibles, ni para ellos mismos ni para otros. Por tanto, estos productos no entran de por sí en la parte del producto anual destinado a alimentar el fondo social de consumo en

el que está llamada a realizarse toda “renta neta”. A. Smith se olvida aquí de añadir que lo que dice de los salarios es también aplicable a la parte integrante del valor de los medios de producción que forma, en calidad de plusvalía dividida en las categorías de ganancia y renta del suelo, la renta (de primera mano) del capitalista industrial También estos elementos integrantes del valor existen en forma de medios de producción, de artículos no consumibles; sólo después de convertirse en dinero pueden absorber, con arreglo a su precio, una cantidad de los medios de consumo producido por la segunda clase de obreros y transferidos al fondo individual de consumo de sus poseedores.

Con tanta mayor razón hubiera debido comprender A. Smith que la parte de valor de los medios de producción creados anualmente, la cual es igual al valor de los medios de

producción que dentro de esta esfera de producción funcionan –es decir, de los medios de producción con que se fabrican otros medios de producción– y representa, por tanto, una parte de valor igual al valor del capital constante invertido aquí, queda excluida en absoluto, no sólo por la forma natural en que existe, sino también por función de capital, de toda parte integrante de valor creadora de renta.

Las indicaciones de A. Smith respecto a la segunda clase de obreros –los que

producen directamente medios de producción– no son del todo exactas. Dice, en efecto, que en esta clase de trabajo ambas cosas, el precio del trabajo y el producto, entran en (*go to*) el fondo directo de consumo: “el precio" (o sea, el dinero obtenido en concepto de salarios)

“en el fondo de consumo de los obreros, el *producto* en el de *otras gentes (that of other people)*, cuyo sustento, confort y placer se ven acrecentados por el trabajo de aquéllos".

Pero el obrero no puede vivir del “*precio”* , de su trabajo, del dinero en que se le paga su salario; realiza este dinero al comprar artículos de consumo, los cuales pueden consistir, en parte, en mercancías producidas por él mismo. Por otra parte, puede ocurrir que sólo produzca artículos destinados al consumo de los explotadores del trabajo.

Después de excluir así totalmente el capital fijo de la “renta neta” de un país, A.

Smith prosigue:

“Ahora bien, aun cuando es necesario excluir de la renta neta de la sociedad el gasto total que supone el mantenimiento del capital fijo, no ocurre así con el capital circulante.

De las cuatro partes componentes de este último, a saber: el dinero, los víveres, los materiales y el producto terminado, las tres últimas se separan del mismo para convertirse en capital fijo de la sociedad, o en disponibilidades reservadas para el consumo inmediato.

Cualquier porción de estos bienes consumibles, que no se emplee en mantener el primero"

(el capital fijo), “va a parar al segundo” (al fondo destinado al consumo directo)” y constituye una parte de la renta neta de la sociedad. Para mantener, por consiguiente, estos tres elementos del capital circulante, no es necesario deducir del producto anual de la renta neta de la sociedad sino aquella proporción que es indispensable para mantener el capital fijo” (libro II, cap. II, p. 261).

No es más que una tautología: tanto da decir que una parte del capital circulante no entra en la producción de medios de producción como decir que entra en la producción de medios de consumo; es decir, en la parte del producto anual destinada al fondo de consumo de la sociedad. Lo importante es lo que viene a continuación:

“En este aspecto, el capital circulante de una sociedad es muy diferente del de cada individuo. El de éste no representa de ningún modo parte alguna de su renta neta, que sólo puede consistir en sus beneficios. Ahora bien, aun cuando el capital circulante de toda persona particular forma parte del total de la nación a que dicho individuo pertenece, no por eso se excluye el que forme parte, al mismo tiempo, de la renta neta de esa misma

comunidad. Aunque todos los bienes que hay en la tienda de un comerciante

no se pueden incluir en las disponibilidades reservadas para su propio consumo, sí pueden serlo en el de otras personas, las cuales, con las rentas derivadas de otros fondos, pueden reponer regularmente al comerciante el valor de sus mercancías, acompañado de sus ganancias, y sin que esto disminuya ni el capital de este último ni el de ellos" (libro II, cap. II, p. 261).

Por consiguiente:

1º Lo mismo que el capital fijo y el capital circulante necesario para su

reproducción (la función la olvida) y sostenimiento, el capital circulante de todo capitalista individual destinado a la producción de artículos de consumo se halla totalmente excluido de la renta neta de *este* capitalista, la cual sólo puede consistir en su ganancia. Por tanto, la parte de su producto–mercancía que repone su capital no puede descomponerse en los

elementos integrantes del valor que forman la renta para él.

2º El capital circulante de todo capitalista individual constituye una parte del capital circulante de la sociedad, al igual que todo capital fijo individual.

3º El capital circulante de la sociedad, aunque no sea más que la suma de los

capitales circulantes individuales, posee un carácter distinto del capital circulante de cada capitalista individual. Este no puede nunca formar parte de *su renta*; en cambio, una fracción del primero (a saber, la formada por los artículos de consumo) puede for mar parte al mismo tiempo de la *renta de la sociedad* o, como decía más arriba A. Smith, no merma necesariamente la renta neta de la sociedad en una parte del producto anual. En realidad, lo que A. Smith llama aquí capital circulante es el capital–mercancía producido anualmente que los capitalistas productores de medios de consumo lanzan todos los años a la

circulación. Este producto global anual formado por mercancías está integrado en su

totalidad por artículos consumibles y constituye, por tanto, el fondo en que se realizan o se invierten las rentas netas (incluyendo los salarios) de la

sociedad. En vez de tomar como ejemplo las mercancías puestas a la venta en la tienda del comerciante al por menor, A.

Smith hubiera debido elegir las masas de artículos almacenados en los depósitos de mercancías de los capitalistas industriales.

Si A. Smith hubiese resumido las series de ideas que se le revelaban al estudiar,

primero, la reproducción de lo que él llama capital fijo y luego la de lo que denomina capital circulante, habría llegado al resultado siguiente:

I. El producto anual de la sociedad está formado por dos partes: la primera

comprende los medios de producción, la segunda los medios de consumo; ambas deben

examinarse separadamente.

II. El valor total de la parte del producto anual consistente en *medios de producción* se distribuye como sigue: una parte de valor es simplemente el valor de los medios de producción absorbidos para elaborar estos medios de producción y, por tanto, valor–capital que reaparece sencillamente bajo una forma distinta; una segunda parte equivale al valor del capital invertido en fuerza de trabajo o lo que es lo mismo, a la suma de los salarios abonados por los capitalistas de esta esfera de producción. La tercera parte de valor, finalmente, constituye la fuente de la ganancia (incluyendo las rentas del suelo), de los capitalistas industriales de esta categoría.

El primer elemento integrante, según A. Smith el capital fijo reproducido dentro de

todos los capitales individuales que operan en esta primera sección, queda, evidentemente, excluido y no puede jamás formar parte de la renta neta del capitalista individual ni de la sociedad. Funciona siempre como capital, nunca como renta. Hasta aquí, el “capital fijo" de cada capitalista individual no se distingue en nada del capital fijo de la sociedad. Pero los otros elementos de valor del producto anual de la sociedad consisten en medios de

producción –elementos de valor que existen también, por consiguiente, en forma de partes alícuotas de esta masa de medios de producción– constituyen, indudablemente, *rentas para todos los agentes* que intervienen en esta producción, salarios para los obreros, ganancias y rentas para los capitalistas. Pero, no constituyen rentas, sino *capital para la sociedad*, a pesar de que el producto anual de la sociedad sólo consiste en la suma de los productos de los capitalistas individuales que la forman. En su mayor parte, sólo queden funcionar, por su propia naturaleza, como medios de producción e incluso aquellos que podrían, en caso necesario, actuar como medios de consumo se hallan destinados a servir de materias primas o materiales auxiliares pata la nueva producción. Pero no funcionan como tales –y, por tanto, como capital– en manos de quienes los producen, sino en manos de quienes los

emplean, a saber:

III. De los capitalistas de la sección segunda, de los productores directos de *medios de consumo*. Reponen a éstos el capital empleado en la producción de artículos de consumo (en la medida en que este capital no se invierte en fuerza de trabajo, es decir, en pagar la suma de salarios a los obreros de esta sección) , mientras que el capital aquí empleado, que ahora se halla en forma de medios de consumo en manos de los capitalistas que los

producen, forma a su vez –y, por tanto, desde el punto de vista social– *el fondo de consumo en que los capitalistas y obreros de la sección primera realizan su renta*.

Si A. Smith hubiese llevado su análisis hasta aquí, se habría acercado mucho a la

solución de todo el problema. Y, en el fondo, estaba en camino de conseguirlo, puesto que ya había observado que determinadas partes de valor de una categoría de capitales–

mercancías (la de los medios de producción) que forman el producto total anual de la sociedad, aun constituyendo renta para los obreros y capitalistas individuales dedicados a su producción, no forman, sin embargo, parte integrante de la renta de la sociedad, mientras

que una parte de valor de la *otra categoría* (la de los medios de consumo) constituye valor–

capital para quienes se los apropian individualmente, para los capitalistas que actúan en esta esfera de inversión, pero solamente una parte de la renta social.

Pero, de lo que va expuesto se desprende, por lo menos, lo que sigue:

Primero. Aunque el capital social sólo sea igual a la suma de los capitales

individuales y, por tanto, el producto–mercancías anual (o capital–mercancías) igual a la suma de los productos–mercancias de estos capitales individuales; aunque, por tanto, el análisis del valor–mercancías en sus elementos integrantes aplicable a todo capital–

mercancías individual debiera ser aplicable también, como en última instancia lo es, en efecto, al de toda la sociedad, la forma en que uno y otro se presentan en el proceso social de producción visto en conjunto es *distinta*.

Segundo: Incluso en el plano de la reproducción simple, nos encontramos, no sólo con la producción de salarios (capital variable) y plusvalía, sino también con la producción directa de nuevo capital constante, aunque la jornada de trabajo esté formada solamente por dos partes: una, en que el obrero repone el capital variable, produce en realidad un equivalente de lo que se le paga por su fuerza de trabajo, y otra, en que produce plusvalía (ganancia, renta, etc.). En efecto, el trabajo diario empleado para reproducir los medios de producción –cuyo valor se descompone en salarios y plusvalía– se realiza en nuevos

medios de producción que reponen el capital constante invertido en producir medios de consumo.

Donde se tropieza con las dificultades más importantes, la mayor parte de las cuales han quedado ya resueltas en las páginas anteriores, no es al estudiar la acumulación, sino al estudiar la reproducción simple. Por eso, tanto A. Smith (libro II) como, antes de él, Quesnay (*Tableau économique*) parten de la reproducción simple, cuando se trata de estudiar los movimientos del producto anual de la sociedad y su reproducción por medio de la circulación.

2) Cómo descompone A. Smith el valor de cambio en *v* + *p*

El dogma de A. Smith según el cual el precio o valor de cambio (*exchangeable*

value) de cada mercancía – y también, por tanto, de todas las mercancías que en conjunto forman el producto anual de la sociedad (que él supone, con razón, sujeta en todas partes al régimen capitalista) – se compone de tres partes integrantes (*component parts*) o se descompone en (*resolves itself into* el salario, la ganancia y la renta, puede reducirse a la tesis de que el valor de la mercancía = *v* + *p*; es decir, igual al valor del capital variable desembolsado más la plusvalía. Y al reducir así la ganancia y la renta a una unidad común, que llamamos *p*, lo hacemos respaldados expresamente por el propio A. Smith, como lo demuestran las citas transcritas a continuación, en las que prescindimos, por el momento, de todos los puntos accesorios, de cuanto pueda significar una desviación real o aparente del dogma según el cual el valor de las mercancías está formado exclusivamente por los elementos que llamamos *v* + *p*.

En la manufactura: “El valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes , una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta” (libro I, cap. VI, p.

48). “Aunque el maestro haya adelantado al operario sus salarios, nada viene a costarle en realidad, pues el aumento de valor que recibe la materia, en que se ejercitó el trabajo, restituye, por lo general, con ganancias, los jornales adelantados” (libro II, cap. III, p. 299).

“Cualquier porción del capital empleado por el hombre en este concepto, espera siempre

poder recuperarlo con un beneficio. Lo emplea, por consiguiente, en sostener manos productivas solamente, y después de haberle servido a él” (al patrono) “como capital, constituye un ingreso para aquéllos” (los obreros) libro II, cap. III, p. 301).

En el capitulo que acabamos de citar, A. Smith dice expresamente: “El total

producto anual de la tierra y del trabajo de un país se ...divide naturalmente en dos partes.

Una de ellas, y por regla general la mayor, se destina a reponer el capital, o a renovar las provisiones, materiales y la obra acabada ... la otra pasa a constituir un cierto ingreso del propietario del capital, *como beneficio correspondiente a él*, o de otra persona, en forma de renta de la tierra" (p. 301). Solamente una parte del capital, como nos dijo más arriba A.

Smith, crea renta para todos al mismo tiempo, a saber: la que se invierte en comprar trabajo productivo. Esta –el capital, variable– realiza primeramente en manos del patrono y para él

“la función de capital” y luego "crea una renta” para el mismo obrero productivo. El capitalista convierte una parte de su capital en fuerza de trabajo y, con ello mismo, en capital variable; esta transformación es precisamente la que permite que todo su capital y no sólo una parte de él funcione como capital industrial. El obrero –el vendedor de la fuerza de trabajo– obtiene, en forma de salario, el valor de la misma. En sus manos, la fuerza de trabajo no es más que una mercancía puesta en venta, la mercancía de cuya venta vive y que constituye, por tanto, su única fuente de ingresos; sólo en manos de su

comprador, del capitalista, puede la fuerza de trabajo funcionar como capital variable, y el capitalista sólo adelanta aparentemente el precio pagado por dicha mercancía, pues en realidad el obrero le ha suministrado previamente su valor.

Después de exponer, como vemos, que el valor del producto, en la manufactura, = *v*

+ *p* (donde *p* = ganancia del capitalista), A. Smith nos dice que en la agricultura los obreros, además de reproducir “un valor igual al de su propio consumo, o bien un valor igual al capital" (variable) "del que los emplea, conjuntamente con los beneficios correspondientes" “además del capital del labrador y de sus beneficios, ocasionan la reproducción de la renta del terrateniente" (libro II, cap. V, p. 328). El hecho de que la renta pase a manos del terrateniente es de todo punto indiferente para el problema que aquí nos

ocupa. Para poder pasar a sus manos, tiene que encontrarse en manos del arrendatario, es decir, del capitalista industrial. Tiene necesariamente que constituir un elemento integrante del valor del producto, antes de poder convertirse en renta para nadie. Por tanto, el propio A. Smith concibe la renta y la ganancia como simples partes integrantes de la plusvalía, que el obrero productivo reproduce constantemente a la par que su propio salario, es decir, a la par que el valor del capital variable. Renta y ganancia son, por consiguiente, dos partes de la plusvalía *p*, por cuya razón el precio de todas las mercancías, según A.

Smith, se descompone en $v + p$.

El dogma según el cual el precio de todas las mercancías (y también, por tanto, del

total de las mercancías producto anual de la sociedad) se descompone en el salario, más la ganancia, más la renta del suelo adopta, incluso en la parte esotérica que cruza de un extremo a otro la obra de A. Smith, la forma de que el valor, de toda mercancía y también, por tanto, del total de las mercancías producto anual de la sociedad, $= v + p$, = valor capital invertido en fuerza de trabajo y constantemente reproducido por el obrero más la plusvalía que los obreros le añaden con su trabajo.

Y este resultado final a que llega A. Smith nos revela al mismo tiempo – véase más

abajo– la fuente de que procede su análisis unilateral de los elementos integrantes en que se descompone el valor de las mercancías. La determinación de la magnitud de cada uno de

estos elementos y del límite de su suma de valor no tiene nada que ver, sin embargo, con el hecho de que constituyan, al mismo tiempo, distintas fuentes de renta para las distintas clases que actúan en la producción.

Cuando A. Smith dice: "Salarios, beneficio y renta son los tres puntos originarios de toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta se deriva, en última instancia, de una de estas tres" (libro I, cap. VI, pp. 51–2), acumula toda una serie de *quid pro quo*.

1º Todos los miembros de la sociedad que no intervienen directamente en el proceso de reproducción, con o sin trabajo, sólo pueden obtener directamente su parte en el

producto anual de mercancías –y, por tanto, sus medios de consumo– de manos de las

clases entre las que se reparte de primera mano el producto: obreros productivos,

capitalistas industriales y terratenientes. En este sentido, sus rentas se derivan *materialiter* (23) del salario (de los obreros productivos), de la ganancia o de la renta del suelo y aparecen, por tanto, como rentas derivadas, por oposición a éstas, que son rentas origínales.

Pero, por otra parte, quienes reciben estas rentas que llamamos derivadas y que lo son en el sentido indicado, las perciben en gracia a su función social, como reyes, curas, profesores, prostitutas: caudillos guerreros, etc., razón por la cual pueden considerar también estas funciones como fuentes originales de sus rentas.

2º Y es aquí donde culmina la lamentable pifia de A. Smith: Después de comenzar determinando acertadamente los elementos integrantes del valor de las mercancías y la suma del producto de valor materializado en ellas, demostrando enseguida cómo estos

elementos constituyen otras tantas fuentes distintas de renta;5 después de derivar, por consiguiente, las rentas del valor, invierte completamente los términos– y ésta es, para él, la idea predominante– y convierte las rentas, de "partes integrantes (*component parts*) en las

"*fuentes primarias* de todo valor de cambio", con lo cual se abren de par en par las puertas a toda la economía vulgar (véase, por ejemplo, nuestro Roscher).

3) *El capital constante*

Veamos ahora cómo A. Smith intenta descartar el capital constante, por arte

de

magia, del valor de la mercancía.

“En el precio del trigo, por ejemplo, una parte paga la renta del terrateniente.” El origen de esta parte integrante del valor no tiene nada que ver con el hecho de que la perciba el terrateniente bajo la forma de renta del suelo y represente un ingreso para él, del mismo modo que el origen de las demás partes integrantes del valor no guarda la menor relación con el hecho de que sean fuentes de rentas, en concepto de ganancia y de salario.

“Otra parte paga los salarlos o el sustento de los obreros” (¡y del ganado de labor, añade!) empleados en su producción y la tercera parte la ganancia del colono. Estas tres partes parecen (*seem*; y en realidad así es: parecen) integrar “de una manera mediata o inmediata ... el precio total del grano”.6 Este precio total, es decir, la determinación de su magnitud, es independiente en absoluto de su distribución entre aquellas tres clases de personas. “Se pensará, acaso, que aún se necesita una cuarta parte para reponer el capital del colono y compensar el de mérito y depreciación del ganado de labor y de los aperos.

Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de labranza, como puede serlo un caballo de labor, se compone igualmente de tres partes, a saber: la renta de la tierra, sobre la cual se ha criado, el trabajo de atenderlo y criarlo, y los beneficios del

colono, que adelanta la renta de la tierra y los salarios correspondientes a ese trabajo. Así pues, aunque el precio del grano pague el precio del animal y su mantenimiento, la suma total se descompondrá inmediata o finalmente en los tres elementos componentes de

siempre: renta, trabajo” (salarios, quiere decir), “y beneficio" (libro I, cap. VI, p. 50).

Es, literalmente, todo lo que A. Smith aduce en apoyo de su asombrosa doctrina. Su

prueba se reduce, sencillamente. a repetir la misma afirmación. Reconoce que

el precio del trigo no está formado solamente por *v* + *p*, sino también por el precio de los medios de producción consumidos para producir el trigo, es decir, por un valor–capital no invertido por el arrendatario en fuerza de trabajo. Pero los precios de todos estos medios de

producción se descomponen a su vez, nos dice, en *v* + *p*, lo mismo que el precio del trigo: A. Smith se olvida, sin embargo, de añadir: y además, en el precio de los medios de

producción consumidos para producir el trigo mismo. Se remite de una rama de producción a otra, y de esta nuevamente a la primera. Para que la afirmación de que el precio de las mercancías en su conjunto se descompone "directamente" o "en última instancia"

(*ultimately*) en *v* + *p* no fuese un vano subterfugio, tendría que demostrarnos que los productos–mercancías cuyo precio se descompone directamente en *c* (precio de los medios de producción absorbidos) + *v* + *p* resultan compensados en último resultado por los productos–mercancías que aquellos "medios de producción consumidos" reponen en toda

su extensión y que, a su vez. se producen mediante la simple inversión de capital variable.

o sea, de capital invertido en la fuerza de trabajo. El precio de estos varía, entonces, directamente = *v* + *p*. De ese modo, el precio de los primeros, *c* + *u* + *p*, figurando *c* como capital constante, podría reducirse en última instancia a *v* + *p*. El propio A. Smith no creía haber aportado semejante prueba con su ejemplo de los recogedores de *Scoth pebbles* (24), los cuales según él, 1º no rinden plusvalía de ninguna clase: 2º no emplean ningún medio de producción (aunque parece que debieran de emplearlos, sin embargo, en forma de

cestos, sacos y otros envases para el transporte de los guijarros).

Ya veíamos más arriba que el mismo A. Smith echa por tierra más tarde su propia

teoría, pero sin llegar a darse cuenta de sus contradicciones. Sin embargo, la

fuente de éstas hay que buscarla precisamente en la tesis de que arranca. El capital invertido en trabajo produce un valor mayor que el suyo propio. ¿Cómo? Por el hecho, dice A. Smith, de que los obreros, durante el proceso de producción, infunden a los objetos elaborados por ellos un valor que, además del equivalente de su propio precio de compra, crea una plusvalía (la ganancia y la renta) que no va a parar a manos de aquéllos, sino a la de quienes se la apropian. Pero esto es todo lo que ellos hacen y pueden hacer. Y lo que decimos del trabajo industrial durante una jornada, es también aplicable al trabajo puesto en movimiento durante un año por toda la clase capitalista. Por tanto, la masa total del producto anual de mercancías de la sociedad sólo puede descomponerse en *v+ p*, en el equivalente con que los obreros resarcen el valor–capital invertido en su propio precio de compra y en el valor adicional que tienen que entregar a sus patronos, después de cubierto aquél. Pero, estos dos elementos de valor de la mercancía constituyen al mismo tiempo la fuente de las rentas de las distintas clases que intervienen en la reproducción: la primera la del salario, o sea, la renta de los obreros; la segunda, la de la plusvalía, de la cual el capitalista industrial retiene para sí una parte en forma de ganancia y cede otra, en concepto de renta del suelo, al terrateniente. ¿De dónde puede provenir el otro elemento integrante de valor, si el producto anual de valor no encierra más elementos que *v + p*? Aquí, nos movemos en el plano de la simple reproducción. Si toda la suma anual del trabajo se descompone en el trabajo

necesario para la reproducción del valor–capital invertido en fuerza de trabajo y en el trabajo necesario para la obtención de una plusvalía, ¿de dónde puede salir, además, el trabajo necesario para producir un valor–capital no desembolsado en fuerza de trabajo?

La cosa se plantea del siguiente modo:

1º A. Smith determina el valor de una mercancía por la masa de trabajo que el obrero asalariado añade (*adds*) al objeto sobre que trabaja. El dice, literalmente, “a los materiales” puesto que se refiere a la manufactura, en la que se elaboran ya productos de trabajo, pero esto no altera para nada los términos del problema. El valor que el obrero añade (y esta expresión, " *adds*", es la que emplea Adam) es absolutamente independiente del hecho de que el objeto al que se añade valor tenga o no de por sí un valor *antes* de

añadirle aquél. El obrero crea, pues, un producto de valor en forma de mercancía. Este producto es, según A. Smith, de una parte, el equivalente de su salario, y esta parte se halla, por tanto, determinada por el volumen de valor de su salario, por cuya razón deberá, para producir o reproducir un valor igual al de éste, añadir más trabajo cuanto mayor sea el salario que perciba. Pero, de otra parte, el obrero, después de rebasar este limite, añade nuevo trabajo, el cual crea plusvalía para el capitalista que lo emplea. El que esta plusvalía sea retenida en su integridad por el capitalista o cedida en parte por éste a terceras personas no altera para nada la determinación cuantitativa (la magnitud) de la plusvalía añadida por el obrero asalariado. Se trata de un valor como cualquiera otra parte del valor del producto, sí bien se distingue por el hecho de que el obrero no percibe ni antes ni después ningún equivalente a cambio de él, pues este valor se lo apropia el capitalista sin abonar

equivalente alguno. El valor total de la mercancía se determina por la cantidad de trabajo que el obrero invierte en su producción; una parte de este valor total se determina por el hecho de ser igual al valor del salario, de ser el equivalente de éste. La segunda parte, la plusvalía, se determina, por tanto, necesariamente, por ser igual al valor total del producto menos la parte de valor de éste que constituye el equivalente de salario; es decir, igual al remanente del producto de valor creado en la elaboración de la mercancía, después de cubrir la parte de valor contenida en ella y que representa el equivalente del salario.

2º Y lo que decimos de la mercancía producida en una rama industrial determinada por cada obrero en particular, puede aplicarse al producto anual de todas las ramas

industriales en conjunto. Lo que decimos del trabajo diario de un obrero productivo

individual, es también aplicable al trabajo anual desarrollado por la clase obrera productiva en su totalidad. Este trabajo “plasma” (expresión de Smith) en el producto anual un valor global determinado por la cantidad del trabajo anual invertido, valor global que se

descompone en una parte, determinada por la fracción del trabajo anual con

que la clase obrera crea un equivalente de su salario, crea en realidad este salario mismo, y otra parte, determinada por el trabajo anual adicional con que el obrero crea una plusvalía para la clase capitalista. Por tanto, el producto de valor anual contenido en el producto anual está formado exclusivamente por dos elementos: el equivalente del salario anual percibido por la clase obrera y la plusvalía anual suministrada a la clase capitalista. El salario anual forma la renta de la clase obrera y la suma anual de la plusvalía la renta de la clase capitalista; ambas representan, por tanto (y este punto de vista es exacto cuando lo que se expone es la reproducción simple), partes alícuotas relativas del fondo anual de consumo y se realizan dentro de él. No queda, pues, margen para el capital constante, para la reproducción del capital invertido en medios de producción. Y que las partes del valor de las mercancías que funcionan como renta coinciden en su totalidad con el producto anual del trabajo destinado

al fondo social de consumo, lo dice A. Smith expresamente en la introducción a su obra:

"El objeto de estos primeros cuatro libros consiste en explicar en qué consiste el ingreso regular del conjunto de los moradores de un país o cuál ha sido la naturaleza de aquellos fondos que han venido a satisfacer su consumo anual" (p. 6). Y ya en el primer párrafo de la introducción, nos dice: "El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente

consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones" (p. 3).

Ahora bien: el primer error de A. Smith consiste en identificar el *valor del producto* anual con el *producto de valor* anual. Este es *solamente* producto del trabajo del año anterior; aquél encierra además todos los elementos del valor consumidos para elaborar el producto anual, pero *producidos en el año precedente y en parte también en años*

anteriores: medios de producción cuyo valor solamente *reaparece* y que, en lo tocante a su valor, no han sido producidos ni reproducidos por el trabajo invertido durante el año último. Esta confusión es la que le permite a A.

Smith descartar la parte constante de valor del producto anual. Y, a su vez, esa confusión nace de otro error en la concepción

fundamental de A. Smith. Este no distingue el doble carácter del trabajo mismo: el trabajo que, en cuanto inversión de la fuerza de trabajo, crea valor y el que, como trabajo concreto, útil, crea objetos útiles (valor de uso). La suma global de las mercancías producidas anualmente, es decir, el *producto total anual*, es producto del trabajo *útil* desarrollado durante el año anterior; si todas esas mercancías existen, es simplemente, por el hecho de que el trabajo socialmente invertido se desplegó con arreglo a un sistema muy complejo de modalidades de trabajo útil: gracias a ello, se conserva dentro de su valor total el valor de los medios de producción consumidos para producir todas aquellas mercancías, aunque

reaparezca bajo una forma natural distinta. El *producto anual* global es, por consiguiente, resultado del trabajo *útil* invertido durante el año; pero durante éste sólo se crea una parte del *valor del producto* anual; esta parte es el *producto de valor* anual en que se materializa la suma del trabajo desarrollado durante el mismo año.

Por tanto, cuando A. Smith dice en el citado pasaje, que “el trabajo anual de cada

nación es el fondo que en principio la provee, de todas las cosas necesarias...y que anualmente consume el país”, etc. adopta unilateralmente el punto de vista del trabajo simplemente útil, que es, sin duda, el que crea todos estos medios de vida en su forma consumible. Pero, olvida que esto habría sido imposible sin contar con los medios y objetos de trabajo trasmitidos por años anteriores y que, por tanto, el “trabajo anual” , aunque cree valor. no crea en modo alguno el valor íntegro del producto por él suministrado: que el producto del valor es inferior al valor del producto.

Si no se le puede reprochar a A. Smith el que en este análisis no vaya más allá que

todos los autores posteriores a él (a pesar de que en los fisiócratas se mostraba ya un atisbo de solución acertada), en cambio, vemos cómo se deja arrastrar a un caos, principalmente porque su concepción “esotérica” del

valor de la mercancía se entrecruza constantemente con la concepción exotérica, que en general, es la que predomina en él, si bien su instinto científico hace que el punto de vista esotérico se trasluzca de vez en cuando.

4) El capital y la renta en A. Smith

La parte de valor de toda mercancía (y también, por tanto, la del producto anual) que sólo constituye un equivalente del salario es igual al capital adelantado en salarios por el capitalista, es decir, igual a la parte variable del capital total adelantado por él. Esta parte del capital adelantado la rescata el capitalista con una parte integrante del valor que los obreros asalariados crean en la mercancía por ellos suministrada. Tanto da que el capital variable se adelante en el sentido de que el capitalista pague en dinero la parte del producto que corresponda al obrero pero que no se halla aún dispuesto para la venta o que, aun estándolo, no ha sido vendido todavía por el capitalista, que se lo pague con el dinero obtenido ya por la venta de la mercancía suministrada por el obrero o que anticipe este dinero a crédito: en todos estos casos, el capitalista adelanta capital variable que afluye en forma de dinero a los obreros y retiene por su parte el equivalente de este valor–capital en la parte de valor de las mercancías con que el obrero crea la parte alícuota que a él mismo le corresponde dentro del valor total de aquéllas, con que produce, para decirlo en otros términos, el valor de su propio salario. En vez de entregarle esta parte de valor bajo la forma natural de su propio producto, el capitalista se lo paga en dinero. Por consiguiente, para el capitalista la parte variable del valor–capital por él desembolsado existe ahora en forma de mercancía, mientras que el obrero percibe el equivalente de la fuerza de trabajo vendida por él en forma de dinero.

Por tanto, mientras que la parte del capital invertida por el capitalista en capital variable, mediante la compra de la fuerza de trabajo, funciona dentro del propio proceso de producción como fuerza de trabajo en activo y gracias a la acción de aquella fuerza es producido de nuevo, es decir, reproducido como nuevo valor en forma de mercancías –

traduciéndose, por consiguiente, en una reproducción, o lo que es lo mismo, en una nueva producción del valor–capital desembolsado–, el obrero invierte el valor, o sea, el precio de su fuerza de trabajo vendida en medios de vida, en medios de reproducción de esta fuerza de trabajo. Su ingreso, es decir, su

renta, que sólo dura lo que dura la posibilidad de vender su fuerza de trabajo al capitalista, representa una suma de dinero igual al capital variable.

La mercancía del obrero asalariado –su propia fuerza de trabajo– sólo funciona

como mercancía cuando se incorpora al capital del capitalista, cuando funciona como

capital; y, de otra parte, el capital del capitalista, invertido como capital–dinero en comprar fuerza de trabajo funciona como renta en manos del vendedor de la fuerza de trabajo, en manos del obrero asalariado.

Aquí, se entrelazan diversos procesos de circulación y de producción, que A. Smith

no distingue.

Primero. Actos pertenecientes al proceso de *circulación*: el obrero vende su mercancía –lo fuerza de trabajo– al capitalista; el dinero con que éste la compra es para él dinero invertido en producir valor, es decir, capital–dinero; no es dinero gastado, sino adelantado. (Tal es el sentido real del concepto de "adelanto" [*Vorschuss*] –el *avance* de los fisiócratas–, siendo de todo punto indiferente de dónde tome el dinero el mismo capitalista.

Para el capitalista constituye adelanto todo valor desembolsado con vistas al proceso de producción, ya sea previamente o *post festum*; es al propio proceso de producción a quien lo adelanta.) El fenómeno que aquí se da es el que se da en toda venta de mercancías: el vendedor se desprende de un valor de uso (aquí, de la fuerza de trabajo) y obtiene su valor

(realiza su precio) en dinero; el comprador se desprende de su dinero y obtiene a cambio la mercancía, que aquí es la fuerza de trabajo.

Segundo. En el proceso de *producción*, la fuerza de trabajo comprada constituye ahora una parte del capital en funciones y el propio obrero actúa aquí simplemente como una forma natural específica de este capital, distinta de los elementos del mismo existentes bajo la forma natural de medios de

producción. Durante el proceso de producción, el obrero (prescindiendo de la plusvalía) añade a los medios de producción convertidos por él en producto, mediante la inversión de su fuerza de trabajo, un valor igual al de ésta; reproduce, por tanto, para el capitalista, en forma de mercancías, la parte de su capital que éste le adelanta o tiene que adelantarle como salario; le produce un equivalente de éste; produce, por consiguiente, para el capitalista, el capital que éste puede "adelantar" de nuevo para la compra de fuerza de trabajo.

Tercero. Al venderse la mercancía, una parte de su precio de venta resarce al capitalista, por tanto, el capital variable adelantado por él y, por consiguiente, le pone en condiciones de comprar nuevamente fuerza de trabajo, al mismo tiempo que permite al

obrero vendérsela de nuevo.

En todas las compras y ventas de mercancías –si nos fijamos solamente en estas

transacciones–, es de todo punto indiferente lo que pase, en manos del vendedor, con el dinero obtenido por su mercancía y en manos del comprador con los artículos de uso

comprados por él. Asimismo es de todo punto indiferente, fijándonos solamente en el

proceso de circulación, el hecho de que la fuerza de trabajo comprada por el capitalista reproduzca para él el valor del capital y de que, de otra parte, el dinero conseguido como precio de compra de la fuerza de trabajo constituya la renta del obrero. La magnitud de valor del artículo comercial del obrero, que es su fuerza de trabajo, no resulta afectada ni por el hecho de que constituya una "renta" para él ni por el hecho de que el uso de su artículo comercial por el comprador reproduzca el valor del capital de éste.

El que el valor de la fuerza de trabajo –es decir, el precio adecuado de venta de esta mercancía– se halle determinado por la cantidad de trabajo necesaria para su reproducción y ésta, a su vez, por la necesaria para producir los medios de vida indispensables del obrero, o sea, para el sustento de su vida,

hace que el salario sea la renta de la que el obrero tiene que vivir.

Es totalmente falso lo que A. Smith dice (p. 301) de que "*la porción del capital* empleado ... en sostener manos productivas ... después de haberle servido" (al capitalista)

"como capital, constituye un ingreso" (para los obreros). El *dinero* con que el capitalista paga la fuerza de trabajo comprada por él "le sirve como capital", pues le permite

incorporar la fuerza de trabajo a los elementos reales de su capital, poniendo así a éste en condiciones de funcionar como capital productivo. Distingamos: la fuerza de trabajo es *mercancía*, no capital, en manos del obrero y constituye una renta para él siempre y cuando que pueda repetir constantemente su venta; *después* de vendida, en manos del capitalista, durante el propio proceso de producción, es cuando funciona como capital. Lo que aquí sirve dos veces es la fuerza de trabajo: como mercancía que se vende por su valor, en manos del obrero, como fuerza productiva de valor y de valor de uso, en manos del

capitalista que la compra.

En cambio, el dinero que el obrero recibe del capitalista sólo está en posesión de este valor antes de pagarlo. No es, pues, el dinero el que funciona dos veces, primero como capital variable en forma de dinero y luego como salario. Es la fuerza de trabajo la que asume dos funciones, primero la de *mercancía*, al ser vendida (cuando se estipula el salario que ha de pagarse, el dinero sólo actúa como medida ideal de valor, sin que para ello necesite, ni mucho menos, hallarse en manos del capitalista), y luego en proceso de

producción, donde actúa como *capital*, es decir, como elemento creador de valor de uso y de valor en manos del capitalista. Antes de que el capitalista pague su equivalente al obrero en forma de dinero, ya ella ha suministrado a aquél ese equivalente en forma de mercancía.

Es, pues, el mismo obrero el que crea el fondo a costa del cual le paga el capitalista. Pero esto no es todo.

El dinero que recibe el obrero es invertido por él en sostener su fuerza de trabajo y, por tanto –enfocando la clase capitalista y la clase obrera en su conjunto–, para asegurar al capitalista el instrumento sin el cual no puede seguirlo siendo.

De una parte, la compra y venta continuas de la fuerza de trabajo eternizan, por

tanto, la fuerza de trabajo como elemento del capital, gracias al cual éste puede aparecer como creador de mercancías, de artículos de uso dotados de un valor, y además la parte de capital invertida en comprar fuerza de trabajo puede crear constantemente su propio

producto y el propio obrero, por consiguiente, constituir continuamente el fondo de capital con cargo al cual se le paga. De otra parte, la venta continua de la fuerza de trabajo se convierte en la fuente constantemente renovada de sustento del obrero, lo que hace que su fuerza de trabajo aparezca como el patrimonio de donde aquél saca la renta de la que vive.

Renta, aquí, significa simplemente la apropiación de valores obtenida por la venta

constantemente repetida de una mercancía (de la fuerza de trabajo), valores cuya finalidad es exclusivamente la reproducción constante de la mercancía destinada a venderse. En este sentido, tiene razón A. Smith cuando dice que la parte de valor del producto creado por el propio obrero y que el capitalista le retribuye con su equivalente en forma de salario, se convierte en una fuente de renta para el obrero. Pero, esto no hace cambiar para nada la naturaleza ni la magnitud de esta parte de valor de la mercancía, como no hace cambiar tampoco el valor de los medios de producción el hecho de que actúen como valores de

capital ni altera la naturaleza o la magnitud de una línea recta el hecho de que aparezca como base de un triángulo o como diámetro de una elipse. El valor de la fuerza de trabajo se determina de por sí, exactamente lo mismo que el de aquellos medios de producción.

Esta parte de valor de la mercancía no *se deriva de* la renta como de un factor

independiente que la constituya, ni *se reduce* tampoco a la renta. El que este valor nuevo constantemente reproducido por el obrero constituya una fuente de renta para éste no quiere decir que su renta sea, a la inversa, parte integrante del nuevo valor producido por él. Es la magnitud de la parte alícuota del nuevo valor creado por él, que se le paga, la que

determina el volumen de valor de su renta, y no al revés. El hecho de que esta parte del nuevo valor constituya una renta para él sólo indica a qué se destina, el carácter de su aplicación, y nada tiene que ver con el modo como se forma, que es tan ajeno a aquel hecho como cualquier otra creación de valor. Si ingresó diez táleros a la semana, este ingreso semanal no altera para nada ni la *naturaleza* de valor de los diez táleros ni su *magnitud* de valor. El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda mercancía, se determina por la cantidad de trabajo necesaria para su reproducción: el hecho de que esta cantidad de trabajo

dependa del valor de los medios de vida necesarios para el sustento del obrero, siendo, por tanto, igual al trabajo necesario para la reproducción de sus propias condiciones de vida, es característico de esta mercancía (de la fuerza de trabajo), pero no más característico que el hecho de que el valor del ganado de carga se determine por el valor de los medios de vida necesarios para su sustento y, consiguientemente, por la masa del trabajo humano necesario para producirlos.

Lo que causa en A. Smith todo este desaguisado es la categoría “renta”. Las

diversas clases de rentas forman, según él las *comporent parts*, las partes integrantes del nuevo valor de las mercancías producido anualmente, mientras que, por el contrario, las dos partes en que este valor de las mercancías se descompone *para el capitalista* – el equivalente de su capital variable adelantado en forma de dinero al comprar la fuerza de trabajo y la otra parte de valor que le pertenece también a él pero que no le ha costado nada, o sea la plusvalía– constituyen fuentes de rentas. El equivalente del capital variable se adelanta de nuevo al invertirse en fuerza de trabajo y, en este sentido constituye una renta para el obrero bajo la forma del salario; la otra parte –la plusvalía–, como no tiene que resarcirse ningún capital adelantado por el capitalista, puede ser invertida por éste en medios de consumo –medios de consumo necesarios y de lujo–, puede ser gastada como

renta, en vez de constituir valor–capital de ninguna clase. Esta renta tiene como premisa el propio valor de las mercancías, y sus partes integrantes sólo se distinguen, para el capitalista, en cuanto son, o bien el equivalente *de* o el remanente *sobre* el valor del capital variable adelantado por él. Ambas consisten exclusivamente en fuerza de trabajo aplicada durante la producción de mercancías, puesta en acción como trabajo. Consisten en un gasto, no en un ingreso o en una renta: en un gasto de trabajo.

Después de este *quid pro quo*, en que la renta se convierte en la fuente del valor de las mercancías y no éste en fuente de renta, el valor de las mercancías se presenta como

"integrado" por las diversas clases de rentas, las cuales aparecen como determinadas independientemente las unas de las otras, siendo el valor total de la mercancía la suma del volumen de valor de estas rentas. Ahora bien; ¿cómo se determina el valor de cada una de estas rentas que en conjunto forman el valor de las mercancías? En el salario, es posible hacerlo, ya que el salario constituye el valor de su mercancía, de la fuerza de trabajo, y este se determina (como el valor de cualquier otra mercancía) por el trabajo necesario para la reproducción de ésta. Pero, ¿cómo se puede determinar la plusvalía, o mejor dicho, en A.

Smith, sus dos formas, la ganancia y la renta del suelo? Al llegar aquí, todo se convierte en vacua charlatanería. A. Smith tan pronto presenta el salario y la plusvalía (o bien el salario y la ganancia) como las partes integrantes que forman el valor de las mercancías o el precio, y tan pronto, y a veces casi en la misma alentada, de cada una de estas rentas que en conjunto forman el valor de las mercancías; lo que, a la inversa, quiere decir que el valor de la mercancía es la premisa de la que hay que partir y que diversas partes de este valor dado corresponden, bajo la forma de diversas rentas, a las diversas personas interesadas en el proceso de producción. Y esto no es idéntico, ni mucho menos, a la tesis de que el valor se halla formado por estas tres "partes integrantes". Si determinamos la magnitud de tres líneas rectas distintas, cada una de por sí, y luego, partiendo de estas tres líneas como

"partes integrantes", trazamos una cuarta línea recta igual en magnitud a la suma de las tres, no es lo mismo, ni mucho menos, que si, partiendo de una línea recta dada, la

dividimos con cualquier motivo, la “descomponemos”, para emplear el mismo término, en

tres partes distintas. En el primer caso, la magnitud de la línea variará completamente al variar la magnitud de las tres líneas con cuya suma se forma; en el segundo caso, la magnitud de las tres líneas parciales se halla delimitada de antemano por el hecho de ser partes de una línea de determinada magnitud.

Pero, en realidad, ateniéndonos a lo que se contiene de verdad en la exposición de

A. Smith, a saber: que el *nuevo valor* que se encierra en el producto anual de mercancías de la sociedad (como en toda mercancía concreta o en el producto diario, semanal, etc.), *creado por el trabajo anual*, es igual al valor del capital variable adelantado (y por tanto, a la parte de valor destinada a comprar de nuevo fuerza de trabajo) más la plusvalía que el capitalista puede realizar –dentro de la reproducción simple y siempre que no varíen las demás circunstancias– en medios para su consumo individual; si nos atenemos asimismo al hecho de que A. Smith involucra el trabajo en cuanto fuente de valor, es decir, en cuanto inversión de fuerza de trabajo, y el trabajo en cuanto fuente de valor de uso, es decir, en cuanto aplicación de trabajo en forma útil, adecuada a un fin, toda esta concepción se resume en que el valor de toda mercancía es el producto del trabajo, y también, por tanto, el valor del producto del trabajo anual o el valor del producto anual de las mercancías de la sociedad. Pero, como todo trabajo se descompone en dos partes: *1º* tiempo de trabajo necesario, durante el cual el obrero no hace más que reproducir un equivalente del capital adelantado para comprar su fuerza de trabajo, y *2º* trabajo excedente, con el que produce un valor para el capitalista por el que éste no paga ningún equivalente, o, lo que es lo mismo, una plusvalía, resultará que el valor de las mercancías tiene que reducirse siempre a estas dos partes, creando, por tanto, en último resultado, como salario la renta de la clase obrera y como plusvalía la de la clase capitalista. Y, en lo que se refiere al capital constante, o sea, al valor de los medios de producción empleados para producir el producto anual, si bien no puede decirse (fuera de la frase según la cual el capitalista se lo carga al comprador al venderle su mercancía) cómo entra este valor en el valor del nuevo producto, es evidente que, en

último resultado – *ultimately*–, puesto que los medios de producción son a su vez producto del trabajo, esta parte de valor sólo puede estar formada también por dos partes: el equivalente del capital variable y la plusvalía. El que los valores de estos medios de producción actúen como valores de capital en manos de quienes los emplean no impide que

"originariamente", y además, si les seguimos concienzudamente la pista, en otras manos –

aun cuando con anterioridad–, pudieran descomponerse en los mismos valores y, por

consiguiente, en dos fuentes distintas de rentas.

Un punto exacto, aquí, es que, enfocando el movimiento del capital social –es decir, del conjunto de los capitales individuales–, la cosa se presenta de otro modo que si se enfoca cada capital individual de por sí, es decir, desde el punto de vista de cada capitalista individual. Para éste, el valor de la mercancía se descompone *1º* en un elemento constante (el cuarto, según Smith), *2º* en la suma de salario y plusvalía, o bien de salario, ganancia y renta del suelo. En cambio, desde el punto de vista social, el cuarto elemento de Smith, el capital constante, desaparece.

5) Resumen

La insulsa fórmula de que las tres rentas, el salario, la ganancia y la renta del suelo constituyen tres "partes integrantes" del valor de las mercancías, surge en A. Smith de la otra fórmula, más aceptable, según la cual el valor de las mercancías *resolves itself*, se descompone en dichas tres partes. También esto es falso, incluso suponiendo que el valor de las mercancías sólo pudiese dividirse en el equivalente de la fuerza de trabajo consumida y la plusvalía creada por ésta. Pero este error descansa, a su vez, en una base más profunda y verdadera. La producción capitalista se basa en la operación por la que el obrero

productivo vende su propia fuerza de trabajo, como su mercancía, al capitalista en cuyas manos funciona simplemente como elemento de su capital productivo. Esta operación –la venta y la compra de la fuerza de

trabajo–, perteneciente a la órbita de la circulación, no sólo inicia el proceso de producción, sino que determina *implicite* su carácter específico. La producción de un valor de uso e incluso la de una mercancía (pues ésta puede ser también obra de un trabajo productivo independiente) es aquí simplemente, un medio para la

producción de plusvalía absoluta y relativa para el capitalista. Por eso, al analizar el proceso de producción veíamos cómo la producción de plusvalía absoluta y relativa

determina: *1º* la duración del proceso diario de trabajo: *2º* toda la organización social y técnica del proceso capitalista de producción. Dentro de este mismo se realiza la distinción entre la simple conservación del valor (del capital constante), la verdadera reproducción del valor adelantado (equivalente de la fuerza de trabajo) y la producción de plusvalía, es decir, de valor por el que el capitalista no desembolsa equivalente alguno, ni de antemano ni *post festum*.

La apropiación de la plusvalía –del valor que queda después de cubrir el equivalente del valor desembolsado por el capitalista–, aunque se inicia con la compra–venta de la fuerza de trabajo, es un acto que se efectúa dentro del mismo proceso de producción y que constituye una fase esencial de éste.

El acto inicial, que constituye un acto de circulación, la compra–venta de la fuerza de trabajo, descansa a su vez sobre la distribución de los *elementos* de la producción, previa a la distribución de los *productos* sociales y presupuesta por ella, a saber: en la separación entre la fuerza de trabajo como mercancía del obrero y los medios de producción como propiedad de otros.

Pero, al mismo tiempo, esta apropiación de la plusvalía o esta separación que se

establece en la producción de valor entre la reproducción del valor desembolsado y la producción de nuevo valor no retribuido por ningún equivalente (plusvalía), no altera para nada la sustancia del mismo valor ni el carácter de la producción de valor. La sustancia del valor es y sigue siendo simplemente fuerza de trabajo invertida –trabajo,

independientemente del carácter útil específico que revista– y la producción

de valor simplemente el proceso de esta inversión. El siervo despliega su fuerza de trabajo durante seis días, trabaja durante seis días, sin que ponga ninguna diferencia en cuanto al hecho de este trabajo de por sí el que, por ejemplo, invierta tres de estas jornadas de trabajo para sí mismo, en su propio campo, y otras tres en el campo de su señor, al servicio de éste. El trabajo voluntario que realiza para él y el trabajo forzoso que rinde para su señor no se diferencian en nada, en cuanto trabajo. Considerado como tal trabajo, con referencia a los valores o productos útiles creados por él, no se percibe diferencia alguna en el trabajo de estas seis jornadas. La diferencia recae exclusivamente sobre las diversas condiciones sociales en que se despliega la fuerza de trabajo durante las dos mitades de este período de

trabajo de seis días. Pues bien: lo mismo ocurre con el trabajo necesario y el trabajo excedente del obrero asalariado.

El proceso de producción finaliza en la mercancía. El hecho de haberse invertido en

su producción fuerza de trabajo aparece ahora como una cualidad material de la mercancía: la cualidad de poseer valor; la magnitud de este valor se mide por la magnitud del trabajo invertido en ella; a esto se reduce el valor de las mercancías y en esto y exclusivamente en esto consiste. Si trazamos una línea recta de una determinada magnitud, “producimos” (de un modo meramente simbólico, claro está, cosa que desde luego sabemos) en primer lugar, por la naturaleza del trazado, ejecutado con arreglo a ciertas reglas (leyes) independientes de nuestra voluntad, una línea recta. Si dividimos esta línea en tres segmentos (que, a su vez, pueden responder a determinado problema), cada uno de estos tres trozos seguirá siendo una línea recta, y la línea entera de la que forman parte no se distinguirá en nada, por esta división, de lo que es una línea recta, para convertirse, por ejemplo, en una curva de cualquier clase. Ni podemos tampoco dividir una línea de una magnitud dada de tal modo, que la suma de estas partes sea mayor que la misma línea indivisa: a su vez, la magnitud de ésta no se halla tampoco determinada por las magnitudes de las líneas

parciales, cualquiera que sea el modo cómo de determinen. Por el contrario, son las

magnitudes relativas de éstas las que se hallan circunscritas de antemano por los límites de la línea de que forman parte.

La mercancía fabricada por el capitalista no se diferencia en nada, desde este punto de vista, de las mercancías producidas por un obrero independiente, por una colectividad de obreros o por esclavos. Sin embargo, en nuestro caso el producto del trabajo y todo su valor pertenecen íntegros al capitalista. Al igual que cualquier otro producto, éste tiene que convertir la mercancía, mediante su venta, en dinero, para poder seguir manipulando con él; tiene que transferirla a la forma de equivalente general.

Examinemos el producto–mercancía antes de que se convierta en dinero. Este

producto pertenece íntegramente al capitalista. De otra parte, como producto útil del trabajo

–como valor de uso–, es en su totalidad producto de un proceso de trabajo ya efectuado; pero no así su valor. Una parte de este valor no es más que el valor, reencarnado bajo una nueva forma, de los medios de producción empleados para producir la mercancía; este

valor no se ha producido durante el proceso de producción de esta mercancía, pues lo poseían ya los medios de producción con anterioridad al proceso de producción e

independientemente de él, y precisamente como exponentes de él han entrado en este

proceso; lo único que se ha renovado y transformado es su forma de manifestarse. Esta parte del valor de la mercancía constituye, para el capitalista, un equivalente del capital constante adelantado por él y consumido durante la circulación de la mercancía. Antes, existía bajo la forma de medios de producción; ahora, existe como parte integrante del valor de la nueva mercancía producida. Tan pronto como ésta se convierte en dinero, este valor que ahora existe bajo forma de dinero tiene que volver a convertirse en medios de producción, que adoptar su forma primitiva, determinada por el proceso de producción y por su función dentro de él. Pero, la función de capital que este valor desempeña no altera para nada el carácter

de valor de una mercancía.

Una segunda parte de valor de la mercancía es la que representa el valor de la fuerza de trabajo que el obrero asalariado vende al capitalista. Este valor se determina, como el de

los medios de producción, independientemente del proceso de producción en que ha de ser absorbida la fuerza de trabajo y se fija en un acto de circulación, la compra–venta de la fuerza de trabajo, antes de que ésta entre en el proceso de producción. Por su función –la explicación de su fuerza de trabajo–, el obrero asalariado produce un valor–mercancía igual al valor que el capitalista tiene que pagarle por el uso de su fuerza de trabajo. El obrero entrega al capitalista este valor en forma de mercancía y el capitalista se lo paga en dinero.

El que esta parte del valor de la mercancía sólo represente para el capitalista un equivalente del capital variable que tiene que adelantar en salarlos no altera para nada el hecho de que representa un valor–mercancía nuevo creado durante el proceso de circulación y consiste exclusivamente en lo que consiste la plusvalía. a saber: en inversión ya efectuada de fuerza de trabajo. Y este hecho no resulta afectado tampoco para nada por la circunstancia de que el valor de la fuerza de trabajo que se paga al obrero en forma de salario revista para el obrero la forma de renta y de que, a través de ésta, se reproduzca constantemente no sólo la fuerza de trabajo, sino también la clase de obreros asalariados como tal, y con ella la base de toda la producción capitalista.

Pero la suma de estas dos partes de valor no forma el valor total de la mercancía.

Queda un remanente sobre las dos: la plusvalía. Esta es, al igual que la parte del valor que resarce el capital variable adelantado en forma de salarios, un valor nuevo creado por el obrero durante el proceso de producción. Con la particularidad de que esta parte de valor no cuesta nada a quien se apropia el producto entero, al capitalista. Esta circunstancia permite al capitalista, en efecto, consumirla en su totalidad como renta, a menos que tenga que ceder algunas porciones de ella a otros copartícipes, como la renta del suelo al terrateniente, por ejemplo, en cuyo caso las partes cedidas constituyen rentas

de las terceras personas beneficiadas. Dicha circunstancia es, además, el motivo propulsor que anima a nuestro capitalista a ocuparse de la producción de mercancías. Pero, ni esta mira suya inicial y bien intencionada, la mira de embolsarse plusvalía, ni el hecho de gastársela luego como renta solo o en unión de otras personas, afectan para nada a la plusvalía, como tal. No modifican en lo más mínimo el hecho de que se trata de trabajo cuajado no retribuido, ni modifican tampoco su magnitud, la cual se halla determinada por condiciones

completamente distintas.

Ahora bien; si A. Smith quería ocuparse, como lo hace, ya al estudiar el valor de las mercancías, del papel que corresponde a sus diversas partes en el proceso total de la reproducción, era evidente que si algunas partes especiales funcionan como rentas otras funcionan constantemente también como capital, debiendo, por tanto, ser designadas

asimismo, con arreglo a su lógica, como partes integrantes del valor de las mercancías o partes en que se descompone este valor.

A. Smith identifica la producción de mercancías en general y la producción

capitalista de mercancías; los medios de producción, según él, son de antemano “capital”, el trabajo es de antemano trabajo asalariado; de aquí que “el número de obreros útiles y productivos se halla siempre en proporción a la cantidad de capital empleada en darles ocupación” (*to the quantity of the capital stock which is employed in settling them to work*.

Obra cit., Introducción, pp. 4–5). En una palabra, los diversos factores del proceso de trabajo –los materiales y los personales– aparecen en escena desde el primer momento desempeñando los papeles propios del proceso capitalista de producción. Así se explica que el análisis del valor de la mercancía se haga coincidir directamente con el problema de

saber en qué medida este valor crea, de una parte, un número equivalente del capital invertido y de otra parte un valor “libre”, que no resarce ningún valor–capital

desembolsado, una plusvalía. Las fracciones del valor de la mercancía, comparadas entre sí desde este punto de vista, se transforman de este modo, por debajo de cuerda, en “partes integrantes” de él con existencia propia, y finalmente en las “fuentes de todo valor”. Otra consecuencia que de aquí se deduce es la composición del valor de la mercancía y,

alternativamente, su “descomposición” en rentas de diversas clases, por donde las rentas no consisten en valor de mercancías, sino éste en “rentas”. Pero, del mismo modo que la naturaleza de un valor mercancías *qua* (25) valor–mercancías o del dinero *qua* dinero no cambia por el hecho de que funcionen como valor–capital, aquél no sufre tampoco

modificación por el hecho de funcionar más tarde como renta de unos o de otros. La

mercancía de que se ocupa A. Smith es ya de antemano capital–mercancía (que encierra, además del valor–capital consumido en la producción de la mercancía, la plusvalía), es decir, mercancía producida por métodos capitalistas, el resultado del proceso capitalista de producción. Hubiera sido necesario, por tanto, analizar previamente este proceso y también, por consiguiente, el proceso de valorización y de creación de valor contenido en él. Y, como éste tiene por premisa, a su vez, la circulación de mercancías, no es posible exponerlo sin un análisis, previo e independiente de él, de la mercancía. A. Smith, aun en los casos en que, procediendo “esotéricamente”, da en el clavo de un modo transitorio, nunca se refiere a la producción de valor más que con ocasión del análisis de la mercancía, es decir, del análisis del capital mercancías.

III. *Autores posteriores 7*

Ricardo reproduce casi al pie de la letra la teoría de A. Smith: “Debe entenderse que siempre se consume la producción total de un país; el hecho de que sean las personas que reproducen o aquellas que no reproducen algún valor quienes consumen los productos,

constituye la máxima diferencia. Cuando afirmamos que se ahorra el ingreso y se añade al capital, lo que queremos decir es que la porción del ingreso que se agrega al capital, es consumida por trabajadores improductivos” (

Principios, p. 114).

En realidad, Ricardo acepta íntegramente la teoría de A. Smith sobre la

descomposición del precio de la mercancía en salario y plusvalía (o capital variable y plusvalía). En lo que discute con él es: *1º* en lo referente a las partes integrantes de la plusvalía: Ricardo elimina la renta del suelo como elemento necesario de ésta; *2º*

Descompone el precio de la mercancía en estas partes integrantes. La magnitud de valor es, por tanto, lo primero. La suma de las partes integrantes se presupone como magnitud dada; se parte de ella, en vez de proceder a la inversa, como hace frecuentemente A. Smith, en contradicción con su propia visión profunda, estableciendo la magnitud de la mercancía *post festum* por adición de sus partes integrantes.

Ramsay observa, en contra de Ricardo: "Ricardo olvida que el producto no se

distribuye en su totalidad entre el salario y la ganancia exclusivamente, sino que es necesario reservar también una parte para reponer el capital fijo". (*An Essay on the Distribution of Wealth*, *Edimburgo*, 1836, p. 174.) Por capital fijo entiende este autor lo que aquí llamamos capital constante: "El capital fijo existe bajo una forma en la que, aun

contribuyendo a la producción de la mercancía en elaboración, no contribuye, sin embargo, al sostenimiento del obrero" (p. 59).

A. Smith se rebelaba contra la consecuencia obligada de su descomposición del

valor de la mercancía y también, por tanto, del valor del producto anual de la sociedad, en salario y plusvalía, y, por consiguiente, en simple renta: contra la consecuencia de que, en estas condiciones, todo el producto anual podría consumirse. No son nunca los pensadores originales los que sacan las consecuencias absurdas de sus teorías. Eso lo dejan para los Says y los MacCullochs.

Say no toma la cosa muy a pecho, en realidad. Lo que es para uno adelanto

de

capital es para el otro renta y producto neto, o lo era; la diferencia entre producto bruto y neto es puramente subjetiva, y “así, el valor global de todos los productos se distribuyen en la sociedad como renta” (Say, *Traité d’Economie politique*, 1817, II, p. 64). “El valor total de cada producto está formado por las ganancias de los terratenientes, de los capitalistas y de los industriosos” (el salario figura aquí *comme profits des industrieux!*) (26) “que han contribuido a su elaboración. Esto hace que la renta de la sociedad sea igual al *valor bruto producido* y no, como opinaba la secta de los economistas” (los fisiócratas), “igual al producto neto de la tierra”.

Este descubrimiento de Say se lo apropia también, entre otros, Proudhon.

Storch, que acepta también en principio la doctrina de A. Smith, encuentra, sin

embargo, que la aplicación práctica que de ella hace Say es insostenible. “Si se admite que la renta de una nación es igual a su producto bruto, es decir, que no hay que deducir de éste ningún capital” (ningún capital constante, debiera decir), “hay que admitir también que esa nación puede consumir improductivamente el valor íntegro de su producto anual sin

menoscabar en lo más mínimo su renta futura ... Los productos que forman el capital”

(constante) “de una nación no son consumibles” (Storch, *Considérations sur la nature du revenu national*, París, 1824, pp. 147 y 150).

Sin embargo, Storch se olvida de decirnos cómo puede coordinarse la existencia de

este capital constante con el análisis del precio que él toma de A. Smith según el cual el valor de la mercancía sólo encierra el salario y la plusvalía, sin contener capital constante alguno. Sólo a través de Say se da cuenta de que este análisis del precio conduce a

resultados absurdos, y las últimas palabras que él mismo escribe acerca de

esto rezan así:

“que es imposible descomponer el precio necesario en sus elementos más simples” (Storch, *Cours d’Economie Politique*, Petersburgo, 1815, II, p. 141).

Sismondi, que se ocupa especialmente de la relación entre capital y renta y que, en

realidad, hace de su concepción especial de esta relación la *differentia specifica* de sus *Nouveaux Principes*, no escribe ni *una sola* palabra científica acerca de esto, no contribuye ni en un ápice al esclarecimiento del problema.

Barton, Ramsay y Cherbuliez se esfuerzan en sobreponerse a la versión de A.

Smith. Pero fracasan, porque desde el primer momento plantean el problema de un modo unilateral, ya que no distinguen claramente la diferencia entre capital constante y variable de la diferencia entre capital fijo y circulante.

John Stuart Mill se limita también a reproducir, con su presunción habitual, la

doctrina trasmitida por A. Smith y sus sucesores.

Resultado: la confusión de pensamiento de A. Smith sigue imperando basta la hora presente y su dogma es artículo de fe ortodoxo de la economía Política

NOTA AL PIE CAP XIX

1 Comienza aquí el manuscrito VIII.

2 *El Capital*, tomo I de esta edición, p. 536, n. 16.

3 También en esto le habían preparado el camino algunos fisiócratas, sobre todo Turgot. Éste emplea ya con más frecuencia que Quesnay y los demás fisiócratas la palabra capital como sinónimo de *avances* e identifica más aún los *avances* o *capitaux* de los manufactureros con los de los arrendatarios. Por ejemplo: “

Al igual que aquellos" (es decir, los empresarios de las manufacturas), “éstos” (o sean los arrendatarios, entendiendo por tales los arrendatarios capitalistas) “deberán obtener, además de la restitución de los capitales, etc.” (Turgot, *Ouevres*, ed. Daire, París, 1844, tomo I, p. 40.)

4 Para que el lector no se deje desorientar por la frase “el precio de cualquier mercancía”, lo que sigue nos indica como el propio A. Smith explica esta expresión: en el precio del pescado de mar, por ejemplo, no entra renta alguna, sino simplemente el salario y la ganancia; en el precio de las *Scotch pebbles* solamente el salario: “En algunas partes de Escocia, la gente pobre se dedica a recoger en las playas esas piedrecitas de colores que se conocen con el nombre de guijarros de Escocia. El precio que los tallistas de piedras les abonan por estos guijarros se halla formado exclusivamente por su salario, pues no forma parte de el ni la renta del suelo ni la ganancia.”

5 Reproduzco esta frase literalmente, tal como aparece en el manuscrito aunque por su contextura parece hallarse en contradicción tanto con lo que la antecede como con lo que inmediatamente la sigue. Esta aparente contradicción se resuelve, sin embargo, más adelante, bajo el epígrafe 4: El capital y la renta en A.

Smith. (*F. E.*)

6 Prescindiremos aquí en absoluto del hecho de que el ejemplo escogido por

A. Smith es muy poco afortunado. El valor del trigo solo se descompone en salario, ganancia y renta concibiendo los medios de nutrición del ganado de labor como el salario de este ganado y al ganado mismo :como a obreros asalariados, lo que equivale a su vez, a concebir a los obreros asalariados como ganado de labor. (Adición tomada del manuscrito II)

7. Desde aquí hasta el final del capítulo, edición tomada del manuscrito II.

Capítulo XX

REPRODUCCIÓN SIMPLE

I. *Planteamiento del problema*

1Si nos fijamos en la función anual del capital social –y, por tanto, del capital en su conjunto, de que los capitales individuales no son más que fragmentos cuyo movimiento es a la par su movimiento individual y parte integrante del movimiento del capital global– en cuanto a su resultado; es decir si nos fijamos en el producto–mercancías que la sociedad crea al cabo del año, se nos revelará cómo se desarrolla el proceso de reproducción del capital social, qué caracteres distinguen a este proceso de reproducción del proceso de reproducción de un capital individual y qué caracteres son comunes a uno y otro. El producto anual incluye tanto las partes del producto social que reponen el capital, es decir, la reproducción social, como las partes que corresponden al fondo de consumo, que son consumidas por los obreros y los capitalistas y, por consiguiente, el consumo productivo y el consumo individual al mismo tiempo. Abarca conjuntamente la reproducción (es decir, el sostenimiento) de la clase capitalista y de la clase obrera y también, por tanto, la reproducción del carácter capitalista de todo el proceso de reproducción.

Es, evidentemente, la fórmula

D –... P... M'

M,–

d – m

la que tenemos que analizar. Y en ella desempeña necesariamente un papel el consumo, pues el punto de partida $M' = M + m$, el capital–mercancía, incluye tanto el valor–capital constante y variable como la plusvalía. Su movimiento aborda, por consiguiente, tanto el consumo individual como el consumo productivo. En los ciclos $D – M... P M' – D'$ y $P... M' – D' – M... P$ el movimiento del *capital* es punto de partida y punto de término, en lo que va incluido también, naturalmente, el consumo, puesto que la mercancía, el producto, necesita venderse. Pero si partimos del supuesto de que esto se ha hecho ya, es indiferente para el movimiento del capital individual la suerte que luego corra esta mercancía. En cambio, las condiciones de la reproducción social, tratándose del movimiento $M' ... M'$ las indica precisamente la suerte que corran todas y cada una de las partes integrantes del valor de este producto total M' . Aquí, el proceso total de reproducción incluye el proceso de consumo a que sirve de medio la circulación ni más ni menos que el proceso de reproducción del capital.

Además, dada la finalidad que aquí perseguimos, el proceso de reproducción debe enfocarse tanto desde el punto de vista de la reposición del valor como en lo tocante a la reposición material de las distintas partes integrantes de M' . Ahora ya no podemos limitarnos, como cuando se trataba de analizar el valor del producto de cada capital de por sí a partir del *supuesto* de que cada capitalista sólo puede convertir en dinero las partes integrantes de su capital mediante la venta de su producto–mercancías, para volver luego a transformarlo en capital productivo, invirtiendo de nuevo aquel dinero en los elementos de producción que se le ofrecen en el mercado de mercancías. Estos elementos de producción, siempre y cuando que consistan en cosas, son parte integrante del capital social, ni más ni menos que el producto individual terminado que se cambia por ellos y al que ellos vienen a reponer. Por otro lado, el movimiento de la parte del producto social en mercancías consumida por el obrero al gastar su salario y por el capitalista al gastar su plusvalía no sólo se articula como un eslabón con el movimiento del producto global, sino que además se entrelaza con el movimiento de los capitales individuales, razón por la cual sus manifestaciones no pueden explicarse dándolas simplemente por supuestas.

El problema, tal como se plantea directamente, es éste: ¿cómo se repone a base del producto actual el valor del *capital* absorbido por la producción y

cómo se entrelaza el movimiento de esta reposición con el consumo de la plusvalía por los capitalistas y el del salario por los obreros? Se trata, por tanto, en primer lugar, de la reproducción simple. Además, se parte de la premisa, no sólo de que los productos se cambian con arreglo a su valor, sino también de que no se opera ninguna transformación de valor en cuanto a las partes integrantes del capital productivo. Por lo demás, en la medida en que los precios difieren de los valores, esta circunstancia no puede influir para nada en el movimiento del capital social. Seguirán cambiándose, en conjunto, las mismas masas de productos, aunque los distintos capitalistas se hallen ahora

interesados en ellas en cantidades de valor que no son ya proporcionales a sus respectivos desembolsos y a la masa de plusvalía producida por cada uno de ellos en particular. Por lo que se refiere a las transformaciones del valor, éstas no alteran en lo más mínimo las proporciones entre las partes integrantes del valor del producto anual en su conjunto, siempre y cuando que se distribuyan de un modo general y uniforme. Y si se distribuyen de un modo parcial y no uniforme, representarán perturbaciones que, en primer lugar, sólo podrán comprenderse, como tales, siempre que se las considere como *divergencias* de las proporciones de valor que permanecen iguales; y, en segundo lugar, una vez establecida la ley según la cual una parte de valor del producto anual repone el capital constante y otra el capital variable, cualquier transformación que afecte al valor del capital constante o al del capital variable, no alterará para nada esta ley. Sólo alterará la magnitud relativa de las partes de valor que funcionan como capital de una u otra clase, puesto que los valores primitivos serán sustituidos por otros nuevos.

Mientras examinábamos la producción de valor y el valor del producto del capital individualmente considerado, la forma natural del producto–mercancía era de todo punto indiferente; tanto daba que se tratase, por ejemplo, de máquinas, de trigo, o de espejos. Cualquier producto concreto no pasaba de ser un ejemplo y lo mismo podía servir de ilustración una rama de producción que otra. Entonces, nos interesaba el proceso inmediato de producción, que se revelaba en cada uno de sus puntos como proceso de un capital individual.

Desde el punto de vista de la reproducción del capital, bastaba con partir del

supuesto de que, dentro de la esfera de circulación, la parte del producto–mercancía que representaba valor–capital encontraría los medios necesarios para volver a convertirse en sus elementos de producción y, por tanto, para recobrar su forma de capital productivo; del mismo modo que bastaba partir de la premisa de que el capitalista y obrero encontrarían en el mercado, dispuestas para ser utilizadas, las mercancías en que invertir su plusvalía y su salario, respectivamente. Pero este método puramente formal de exposición no basta ya, cuando se trata de estudiar el capital social en su conjunto y el valor de su producto. La reversión de una parte del valor del producto a capital y la incorporación de otra parte al consumo individual de la clase capitalista y de la clase obrera constituyen un movimiento que se efectúa dentro del mismo valor del producto en que se traduce el capital global; y este movimiento no es solamente reposición de valor, sino también reposición de materia, por cuya razón se halla condicionada tanto por la relación mutua entre las partes integrantes del valor del producto social como por su valor de uso, por su forma material.

2La reproducción simple sobre la misma escala constituye una abstracción, puesto que, de una parte, la ausencia de toda acumulación o reproducción en escala ampliada es, sobre una base capitalista, un supuesto absurdo, y de otra parte las condiciones en que se produce no permanecen absolutamente iguales (como aquí se supone) en distintos años. La premisa de que se parte es que un capital social de determinado valor produce la misma masa de valores–mercancías en el año actual que en el anterior y satisface la misma cantidad de necesidades, aunque las formas de las mercancías puedan variar en el proceso de reproducción.

Sin embargo, cuando existe acumulación, la reproducción simple es siempre parte de ella; puede enfocarse, por tanto, de por sí y constituye un factor real de la acumulación. El valor del producto anual puede disminuir aunque la masa de los valores de uso permanezca idéntica; puede permanecer invariable, aunque disminuya la masa de los valores de uso y puede, por fin, ocurrir que disminuyan al mismo tiempo la masa de valor y la masa de los valores de uso reproducidos. Todo esto se traduce en que la reproducción se desarrollará bajo condiciones más favorables que antes o bajo condiciones peores, en cuyo caso podrá resultar una reproducción imperfecta, defectuosa. Pero esto sólo puede afectar al aspecto cuantitativo de los distintos elementos

de la reproducción, nunca a la función que cumplen como capital que se reproduce o como renta producida, dentro del proceso global.

II. Los dos sectores de la producción socia13

El producto global y, por tanto, la reproducción total de la sociedad, se divide en dos grandes sectores:

I. *Medios de producción*, mercancías cuya forma les obliga a entrar en el consumo productivo, o por lo menos les permite actuar de este modo.

II. *Medios de consumo*, mercancías cuya forma las destina a entrar en el consumo individual de la clase capitalista y de la clase obrera.

Dentro de cada uno de estos dos sectores, las distintas ramas de producción a él pertenecientes forman en conjunto una gran rama de producción; de un lado la que produce medios de producción; de otro,

la que produce medios de consumo. El capital global invertido en cada una de estas dos ramas de producción forma un sector especial del capital y de la sociedad en su conjunto.

En cada uno de estos dos sectores, el capital se divide en dos partes:

1. *Capital variable*, que es en cuanto a su *valor*, igual al valor de la fuerza social de trabajo empleada en esta rama de producción y, por consiguiente, igual a la suma de los salarios pagados en ella.

Desde un punto de vista material, esta parte consiste en la misma fuerza de trabajo puesta en acción o, lo que es lo mismo, en el trabajo vivo movilizado por este valor–capital.

2. *Capital constante*, o sea, el valor de todos los medios de producción empleados para producir en esta rama. Estos se subdividen, a su vez, en capital *fijo* –maquinaria, instrumentos de trabajo, edificios, ganado de labor, etc.– y capital *circulante*: o materiales de producción (materias primas y auxiliares, artículos a medio fabricar).

El valor del producto global creado durante el año con ayuda de este capital

en cada uno de los dos sectores se divide en dos partes: una parte de valor representa el capital constante *c* absorbido por la producción y cuyo valor se limita a transferirse al producto; otra parte de valor es la que se añade al producto global del año. La segunda se subdivide, a su vez, en la destinada a reponer el capital variable *v* desembolsado y en el remanente que queda, el cual constituye la plusvalía *p*. Por tanto, el producto global del año de cada uno de los dos sectores se descompone, al igual que el valor de cada mercancía por separado, en $c + v + p$.

La parte de valor *c* que representa el capital constante *consumido* en la producción no coincide con el valor del capital constante *empleado* en la producción. Los materiales de producción se consumen en su totalidad y, por tanto, su valor se transfiere íntegro al producto. Pero el capital *fijo* invertido en la producción sólo se consume parcialmente en ella, por cuya razón se transfiere parcialmente al producto. Una parte del capital fijo, de las máquinas, de los edificios, etc., sigue existiendo y funcionando, aunque con un valor disminuido por el desgaste anual. Esta parte del capital fijo que sigue funcionando no existe para nosotros, cuando examinarnos el valor del producto. Constituye una parte del valor–capital, distinta e independiente de este valor–mercancías nuevamente producido y existente al lado de él. Ya hemos tenido ocasión de ver esto al examinar el valor del producto de un capital por separado (libro I, cap. VI, pp. 162–3). Sin embargo, aquí debemos prescindir por el momento, del punto de vista que allí adoptábamos. Al examinar el valor del producto de un capital por separado, veíamos que el valor sustraído al capital fijo por el desgaste se transfiere al producto–mercancías que durante el período de desgaste se crea, lo mismo si una parte de este capital fijo se repone en especie durante este tiempo a base de este valor transferido que si no se opera semejante reposición. En cambio, aquí, al examinar el producto global de la sociedad y su valor, nos vernos obligados a prescindir, de momento al menos, de la parte de valor transferida en el transcurso del año al producto anual por el desgaste del capital fijo, siempre que este capital fijo no se reponga nuevamente en especie dentro del mismo año. Más adelante, en otro apartado de este mismo capítulo, examinaremos este punto por separado.

Partiremos, para proceder a nuestra investigación de la reproducción simple, del siguiente esquema, en el que *c* = capital constante, *v* = capital variable y *p*

= plusvalía, dando por sentada como cuota de valorización *p/v* la del 100 por 100. Las cifras pueden expresar, indiferentemente millones de marcos, de francos o de libras esterlinas.

I. *Producción de medios de producción:*

Capital. 4,000

c

+ 1,000 *v*

= 5,000

Producto–mercancías. 4,000

c

+ 1,000 *v*

+ 1,000 *p*

= 6,000,

existentes en medios de producción,

II. *Producción de medios de consumo*:

Capital. 2,000

c

+ 500 *v*

= 2,500

Producto–mercancías. 2,000

c

+ 500 *v*

+ 500 *p*

= 3,000,

existentes en medios de consumo.

Resumiendo, producto–mercancías anual, en su totalidad:

I. 4,000

c

+ 1,000 *v*

+ 1,000 *p*

=

6,000

medios de producción.

II. 2,000 *c*

+ 500 *v*

+ 500

p

=

3,000

medios de consumo.

Valor total = 9,000, prescindiendo, según la hipótesis antes establecida, del capital fijo que sigue funcionando bajo su forma natural.

Si investigamos la circulación necesaria que se opera a base de la reproducción simple, en la que, por tanto, se consume improductivamente toda la plusvalía, dejando a un lado por el momento la circulación de dinero a través de la cual se realiza, nos encontraremos desde el primer momento con los tres grandes puntos de apoyo siguientes:

1. Los 500 *v*, salarios de los obreros, y los 500 *p*, plusvalía de los capitalistas del sector II, deberán invertirse en medios de consumo. Pero su valor existe en los medios de consumo por valor de 1,000 que, en manos de los capitalistas del sector II, reponen los 500 desembolsados y representan los 500 *p*. Por tanto, el salario y la plusvalía del sector II se cambian, dentro de este mismo sector, por productos de II. Con lo cual desaparecen del producto global (500 *v* + 500 *p*) II = 1,000 en medios de consumo.

2. Los 1,000 *v* + 1,000 *p* del sector I deben invertirse asimismo en medios de consumo, es decir, en productos del sector II. Deben cambiarse, pues, por el capital constante 2,000 *c* restante todavía de este producto e igual en cuanto a su importe. A cambio, entra en el sector II una cantidad igual de medios de producción, producto de I, en los que se materializa el valor de los 1,000 *v* + 1,000 *p* de I. Con ello desaparecen de la cuenta 2,000 II *c* y (1,000 *c* + 1,000 *p*) I.

3. Quedan todavía 4,000 I *c*. Estos consisten en medios de producción que sólo pueden emplearse en el sector I, para reponer su capital constante consumido, y que, por tanto, mediante el cambio mutuo entre los distintos capitalistas de I se agotan exactamente lo mismo que los (500 *v* + 500 *p*) de II mediante el cambio entre obreros y capitalistas, o bien entre los distintos capitalistas de II.

Por el momento, basta con esto para la mejor inteligencia de lo que vamos a exponer.

III. La circulación entre los dos sectores I (*v* + *p*) por II *c* 4

Comencemos por el gran intercambio entre las dos clases (1,000 *v* + 1,000 *p*) de I: estos valores, que existen en manos de sus productores bajo la forma natural de medios de producción, se cambian por 2,000 II *c*, por valores que existen bajo la forma natural de medios de consumo. La clase capitalista II

vuelve a invertir con ello su capital constante = 2,000 de la forma de medios de consumo en la de medios de producción de los medios de consumo, en una forma bajo la cual puede volver a funcionar como factor del proceso de trabajo y de valorización, como valor–capital constante. De otra parte, se realiza de este modo el equivalente de la fuerza de trabajo en I (1,000 I *v*) y la plusvalía de los capitalistas I (1,000 I *p*) en medios de consumo; ambos se convierten de su forma natural de medios de producción en una forma natural en que pueden ser consumidos como renta.

Pero este cambio mutuo se produce a través de una circulación de dinero, que, a la par que sirve de mediador de él, entorpece su comprensión, aunque tiene una importancia decisiva, ya que la parte variable del capital tiene necesariamente que presentarse una y otra vez bajo forma de dinero, como capital–dinero que se convierte de la forma–dinero en fuerza de trabajo. El capital variable, en todas las ramas industriales explotadas simultánea y paralelamente en la periferia de la sociedad, tiene necesariamente que desembolsarse bajo forma de dinero, lo mismo si esas ramas pertenecen al sector I que si forman parte del sector II. El capitalista compra la fuerza de trabajo antes de que entre el proceso de producción, pero sólo la paga, en los plazos convenidos, después de emplearla en la producción de valor de uso. Todo el valor del producto le pertenece a él, incluyendo la parte que sólo representa un equivalente del dinero invertido en pagar la fuerza de trabajo, es decir, la parte del valor del producto que representa el valor del capital variable. Con esta parte de valor, el obrero se adelanta a entregarle el equivalente de su salario. Pero es la reversión de la mercancía a dinero, su venta, la que reintegra al capitalista su capital variable como capital–dinero que puede desembolsar de nuevo para volver a comprar la fuerza de trabajo.

En el sector I el capitalista global ha pagado, por tanto, a los obreros 1,000 libras esterlinas (si digo libras esterlinas es simplemente para indicar que se trata de un valor en *forma de dinero*) = 1,000 *v* por la parte de valor del producto I existente ya como parte *v*, es decir, por la parte de los medios de producción consumidos por ellos. Con estas 1,000 libras esterlinas los obreros compran a los capitalistas de II medios de consumo por el mismo valor, con lo cual convierten en dinero una parte del capital constante II; los capitalistas de II, a su vez, compran con estas 1,000 libras esterlinas, a los capitalistas de I, medios de

producción por valor de 1,000; con ello la parte del capital variable = 1,000 *v*, que existía como parte de su producto bajo la forma natural de medios de producción, vuelve a convertirse para estos últimos en dinero y puede funcionar de nuevo en manos de los capitalistas I como capital–dinero invertido en fuerza de trabajo, o sea, en el elemento más importante del capital productivo. De este modo, refluye a ellos en forma de dinero su capital variable mediante la realización de una parte de su capital–mercancía.

El dinero necesario para cambiar la parte *p* del capital mercancías I por la segunda parte del capital constante II puede adelantarse de diversos modos. Esta circulación envuelve en realidad una masa inmensa de compras y ventas sueltas de los capitales individuales de ambas categorías, pero el dinero debe provenir, bajo una u otra forma, de estos capitalistas, puesto que hemos contado ya con la masa de dinero que los obreros lanzan a la circulación. Puede ocurrir que un capitalista del sector II compre medios de producción a los capitalistas del sector I, movilizando para ello el capital–dinero de que dispone además de su capital productivo o, a la inversa, que un capitalista del sector I compre medios de consumo a los capitalistas del sector II, valiéndose del fondo de dinero destinado a sus gastos personales y no a las necesidades del capital.

Siempre será necesario, como ya se ha puesto de manifiesto más arriba en los apartados 1 y 2 de este mismo capítulo, dar por supuesta la existencia en manos del capitalista, junto a su capital productivo, de un cierto fondo de dinero, ya sea para invertirlo como capital, ya para gastarlo como renta. Supongamos –la proporción es en absoluto indiferente para nuestro propósito– que la mitad del dinero se invierta por los capitalistas de II en reponer su capital constante mediante la compra de medios de producción y la otra mitad por los capitalistas I para su consumo, así: el sector II invierte 500 libras esterlinas con las cuales compra a I medios de producción y repone en especie (incluyendo las 1,000 libras esterlinas de más arriba, procedentes de los obreros I) 3/4 de su capital constante; el sector I, con las 500 libras esterlinas así obtenidas, compra medios de consumo al sector II, con lo cual la mitad de la parte de su capital–mercancías consistente en *p* recorre el ciclo de circulación *m–d–m*, es decir, realiza este producto en un fondo de consumo. Mediante este segundo proceso, las 500 libras esterlinas retornan a manos de II como capital–dinero, que estos capitalistas poseen además de su

capital productivo. Por otra parte, el sector I anticipa por la mitad de la parte *p* de su capital–

mercancías, que tiene todavía en sus manos como producto –antes de su venta–, un desembolso en dinero por valor de 500 libras esterlinas para comprar medios de consumo al sector II. Con las mismas 500 libras esterlinas el sector II compra medios de producción a I, reponiendo con ello en especie todo su capital constante (1,000 + 500 + 500 = 2,000), mientras que el sector I realiza en medios de consumo toda su plusvalía. En conjunto, se habrá operado una circulación de mercancías por valor de 4,000 libras esterlinas con una circulación en dinero de 2,000 libras esterlinas, el doble de ésta, lo cual se explica pura y simplemente porque el producto total del año se representa puesto en circulación de una vez en unas pocas grandes partes alícuotas. Lo importante para nuestro razonamiento es el hecho de que el sector II no vuelve a cambiar bajo la forma de medios de producción solamente su capital constante reproducido en forma de medios de consumo, sino que además refluyen a él las 500 libras esterlinas lanzadas a la circulación para comprar medios de producción; del mismo modo que el sector I no sólo vuelve a encontrarse en posesión, bajo forma de dinero, como capital–dinero, de su capital variable reproducido en forma de medios de producción, con la posibilidad de volver a invertirlo en fuerza de trabajo, sino que además refluyen a él las 500 libras esterlinas anticipadas antes de la venta de la parte de plusvalía de su capital para comprar medios de consumo. Pero refluyen a él no por el desembolso efectuado, sino por la subsiguiente venta de la parte de su producto–mercancías en que se contiene la mitad de su plusvalía.

En ambos casos, no sólo se da la circunstancia de que el capital constante del sector II vuelve a invertirse de la forma de producto en la forma natural de medios de producción indispensable para poder funcionar como capital, a la par que no sólo el capital variable de I se invierte en forma de dinero y la parte de plusvalía de los medios de producción de I en forma consumible, susceptible de ser gastada como renta, sino que además refluyen a II las 500 libras esterlinas de capital–dinero desembolsadas en comprar medios de producción, antes de haber vendido la parte correspondiente del valor del capital constante llamada a compensar ese desembolso y existente bajo la forma de medios de consumo del mismo modo que revierten a I las 500 libras

esterlinas desembolsadas por adelantado para comprar medios de consumo. Si a II refluye el dinero desembolsado a cuenta de la parte constante de su producto–mercancías y a I el desembolso a cuenta de una parte de la plusvalía de su producto de la misma clase, ello se debe pura y exclusivamente a que una clase de capitalistas ha lanzado a la circulación 500 libras esterlinas en dinero además del capital constante existente bajo la forma de mercancías II y la otra la misma cantidad de dinero además del capital existente bajo la forma–mercancías I. Acaban pagándose mutua e íntegramente, mediante el intercambio de sus respectivos equivalentes en mercancías. El dinero que lanzan a la circulación por encima del importe de

circulación de sus mercancías, como medio para realizar este cambio de mercancías, refluye a cada uno de ellos nuevamente de la circulación, proporcionalmente a la parte alícuota que a la circulación ha lanzado.

Ninguno de ellos se enriquece por este medio ni en un ochavo. II poseía un capital constante = 2,000 en forma de medios de consumo + 500 en dinero; ahora posee 2,000 en medios de producción y 500 en dinero, como antes; y lo mismo I, que posee, al igual que antes, una plusvalía de 1,000 (procedente de mercancías, de medios de producción, convertida ahora en fondo de consumo) + 500 en dinero. Por donde llegamos a la conclusión general de que del dinero que los capitalistas industriales lanzan a la circulación como medio para su propia circulación de mercancías, ya sea a cuenta de la parte constante de valor de la mercancía o de la plusvalía existente en forma de mercancías, cuando se invierta en concepto de renta, refluye a manos de los respectivos capitalistas exactamente la misma cantidad lanzada por ellos a la circulación.

En cuanto a la reversión del capital variable del sector I a la forma dinero, tenemos que este capital empieza existiendo para los capitalistas de I, después de invertirlo en salarios, bajo la forma de las mercancías en que se lo entregan los obreros. Ellos se lo han pagado a éstos bajo forma de dinero, como precio de su fuerza de trabajo. Los capitalistas les han pagado, por tanto, la parte de valor de su producto–mercancías que equivale a este capital variable desembolsado en dinero. Por eso se apropian esta parte del producto–

mercancías. Pero la parte de la clase obrera que trabaja para ellos no es

compradora de los medios de producción producidos por ella misma, sino de los medios de consumo producidos por II. Por tanto, el capital variable desembolsado en dinero para pagar la fuerza de trabajo no retorna directamente a los capitalistas del sector I. Pasa, mediante las compras de los obreros, a manos de los capitalistas que producen las mercancías necesarias y asequibles a los obreros, es decir, a manos de los capitalistas del sector II, y sólo cuando éstos invierten el dinero en comprar medios de producción retorna el dinero, dando un rodeo, a manos de los capitalistas del sector I.

De donde se deduce que, en la reproducción simple, la suma de valor $c + p$ del capital–mercancías I (y también, por tanto, una parte proporcional del producto global–mercancías I) tiene que ser necesariamente igual al capital constante II *c* desglosado también como parte proporcional del producto global–mercancías de la clase II, o sea que I ($v + p$) = II *c*.

IV. *El cambio dentro del sector II.*

Medios de vida necesarios y artículos de lujo

Del valor del producto–mercancías del sector II debemos distinguir ahora, además, las partes $v + p$.

Su estudio no guarda la menor relación con el importantísimo problema que aquí nos ocupa, a saber: en qué medida el desdoblamiento del valor de todo producto–mercancías de los capitales individuales en $c + v + p$, aunque se opere a través de diversas formas o modalidades, rige también para el valor del producto global de todo un año. Este problema se resuelve mediante el cambio de I ($v + p$) por II *c*, de una parte, y de otra por la investigación, que reservamos para más tarde, de la reproducción de I *c* en el producto–mercancías anual del sector I. Y como II ($v + p$) existe bajo forma natural de artículos de consumo y el capital variable desembolsado a los obreros como pago de su fuerza de trabajo tiene que ser invertido en su casi totalidad en artículos de consumo, del mismo modo que la parte *p* del valor de las mercancías, partiendo del supuesto de la reproducción simple, se invierte también, como renta, en artículos de consumo, es evidente (*prima facie* (*27*) que los obreros del sector II vuelven a comprar con el salario recibido de los capitalistas del mismo sector una parte de su propio producto, correspondiente al volumen del valor en dinero que reciben en concepto de

salario. De este modo, la clase capitalista II vuelve a convertir en dinero el capital–dinero desembolsado en salarios; es exactamente lo mismo que si hubiese pagado a los obreros con simples contraseñas. Tan pronto como los obreros las hiciesen efectivas mediante la compra de una parte del producto de valor por ellos producido y perteneciente a los capitalistas, estas contraseñas volverían a manos de los mismos capitalistas; la única diferencia consiste en que, tratándose de dinero, las contraseñas no sólo representan el valor, sino que lo poseen en su corporeidad metálica, áurea o argentina. Más adelante tendremos ocasión de investigar a fondo esta clase de reflujo del capital variable desembolsado en forma de dinero por medio del proceso en que la clase obrera actúa como compradora y la clase capitalista como vendedora. Lo que aquí nos interesa es otro punto que conviene examinar, en este reflujo del capital variable a su punto de partida.

La categoría II de la producción anual de mercancías se halla formada por las ramas industriales más diversas, pero todas ellas pueden reducirse –por lo que a sus productos se refiere– a dos grandes categorías:

a) Medios de consumo que se destinan al consumo de la clase obrera y que, en cuanto representan artículos de primera necesidad, forman también parte del consumo de la clase capitalista, aunque con frecuencia difieren en cuanto a la calidad y al valor de los que consumen los obreros. Toda esta categoría podemos agruparla, para la finalidad que aquí perseguimos, bajo la rúbrica de medios de consumo *necesarios*, siendo indiferente para estos efectos el que se trate de productos como el tabaco, que pueden no ser artículos de consumo necesarios desde un punto de vista fisiológico; basta con que se consideren habitualmente como tales.

b) Medios de consumo *de lujo*, que sólo se destinan al consumo de la clase capitalista y que, por tanto, sólo pueden cambiarse por la plusvalía invertida como renta, la cual no corresponde jamás a los obreros. Es evidente que el capital variable invertido en la producción de la clase de artículos de la primera categoría tiene necesariamente que refluir en forma de dinero a la parte de la clase capitalista del sector II (es decir, a los capitalistas II *a*) que producen estos medios de vida necesarios. Lo que hacen es venderlos a sus propios obreros hasta el importe del capital variable que les pagan en concepto de salarios. Este reflujo guarda una relación *directa* con todo este

sector *a* de la clase capitalista II, por muy numerosas que sean las transacciones realizadas entre los capitalistas de las diversas ramas industriales interesadas con arreglo a las cuales se distribuye proporcionalmente el capital que refluye. Son procesos circulatorios cuyos medios de circulación suministra directamente el dinero gastado por los obreros. Otra cosa acontece con el sector II *b*. La parte del producto de valor de que aquí se trata, II *b* (*v* + *p*) reviste íntegramente la forma natural de artículos de lujo, es decir, de artículos sustraídos a las posibilidades de compra de la clase obrera, ni más ni menos que el valor de las mercancías que reviste la forma de medios de producción, I *v*, a pesar de que tanto estos artículos de lujo como aquellos medios de producción son producto de los propios obreros. Por tanto, el reflujo por el que el capital variable desembolsado en este sector retorna a los productores capitalistas bajo forma de dinero no puede ser directo, sino que tiene que operarse indirectamente, lo mismo que en el caso I *b*.

Supongamos, por ejemplo, como arriba, que la proporción, para toda la clase II sea *v* = 500 y *p* =

500, pero, de tal modo que el capital variable y la plusvalía a él correspondiente se dividan del siguiente modo:

Categoría *a*: medios de vida necesarios: *v* = 400; *p* = 400: por tanto, una masa de mercancías en medios necesarios de consumo por valor de 400 *v* + 400 *p* = 800, o sea, II *a* (400 *v* + 400 *p*).

Categoría *b*: artículos de lujo por valor de 100 *v* + 100 *p* = 200, o sea, II *b* (100 *v* + 100 *p*).

Los obreros de II *b* reciben en dinero, como pago por su fuerza de trabajo 100 : 100 libras esterlinas, supongamos. Con ellas compran a los capitalistas de II *a* medios de consumo por valor de 100. Por tanto, esta clase capitalista comprará por valor de 100 de la mercancía II *b*, con lo cual refluirá a los capitalistas de II *b* su capital variable en forma de dinero.

En la categoría II *a* existen ya 400 *v* que se encuentran de nuevo bajo forma de dinero en manos de los capitalistas por efecto del cambio con sus propios obreros; de la parte de su producto que representa la plusvalía se ha cedido

además la cuarta parte a los obreros de II *b*, invirtiéndose con ello II *b* (100 *v*) en artículos de lujo.

Si ahora partimos del supuesto de que entre los capitalistas II *a* y II *b* se establece la misma división proporcional de la renta gastada y suponemos que las dos inviertan 3/5 en medios de vida necesarios y 2/5 en artículos de lujo, resultará que los capitalistas de la categoría II *a* invierten 3/5 de su renta plusvalía de 400 *p*, o sean, 240, en sus propios productos, artículos de primera necesidad, y 2/5 = 160 en artículos de lujo: estos últimos producidos y cambiados dentro de su propio círculo.

Los 160 de artículos de lujo que (II *a*) *p* recibe afluyen a los capitalistas II *a* como sigue: de los (II *a*) 400 *p*, 100 se cambiaban, como veíamos, en forma de medios de vida necesarios por el mismo importe de (II *b*), que existen en forma de artículos de lujo, y otros 60 en medios de vida necesarios por (II *b*) 60 *p* en artículos de lujo. El cálculo total se reduce, pues, a esta fórmula:

II *a*: 400 *v*

+ 400 *p*; II *b*: + 100 *p*.

1. 400 *v* (*a*) son absorbidos por los obreros II *a*, de cuyo producto (medios de vida necesarios) forman parte; los obreros se los compran a los productores capitalistas de su propio sector. A éstos refluyen, por tanto, 400 libras esterlinas en dinero, el mismo valor capital variable que pagaran a sus obreros en salarios, con las cuales pueden volver a comprar nueva fuerza de trabajo.

2. Una parte de 400 *p* (*a*), igual a los 100 *v* (*b*), equivalente, por tanto, a 1/4 de la plusvalía (*a*), se realiza en artículos de lujo, como sigue: los obreros (*b*) reciben de los capitalistas de su sector (*b*) 100 libras

esterlinas en concepto de salarios; compran con ellas 1/4 de *p* (*a*), es decir, mercancías consistentes en artículos de primera necesidad; con este dinero, los capitalistas de *a* compran artículos de lujo por el mismo importe = 100 *v* (*b*), es decir, la mitad de la producción total de esta clase de mercancías. De este modo, refluye a los capitalistas *b*, en forma de dinero, su capital variable, lo que les permite comenzar de nuevo su proceso de reproducción mediante

una nueva compra de fuerza de trabajo, puesto que el capital constante de toda la clase II se ha repuesto ya íntegramente con el cambio de I (*v* + *p*) por II *c*. Por consiguiente, la fuerza de trabajo de los obreros productores de artículos de lujo sólo puede volver a vender si la parte de su propio producto creada como equivalente de su salario es incorporada a su fondo de consumo por los capitalistas II *a*.

(Y otro tanto podemos decir de la venta de la fuerza de trabajo de I, puesto que el II *c* por el que se cambia I (*v*

+ *p*) se halla formado tanto por artículos de lujo como por medios de vida necesarios y lo que I (*v* + *p*) viene a renovar son los medios de producción de los artículos de lujo y de los artículos de primera necesidad conjuntamente.)

3. Pasamos ahora al cambio entre *a* y *b*, en la medida en que sólo se trata de un cambio realizado entre los capitalistas de ambos sectores. Con lo que queda dicho hemos descartado el capital variable (*400v*) y una parte de la plusvalía (100 *p*) de *a* y el capital variable (l00 *v*) de *b*. Partíamos, además, del supuesto de que la proporción media de lo gastado por los capitalistas como renta, en ambas clases, eran 2/5 en artículos de lujo y 3/5 en cubrir las atenciones necesarias de la vida. Por tanto, además de los 100 ya gastados en artículos de lujo, corresponde a toda la categoría *a* 60 más para fines de lujo y la cantidad proporcional, o sea, 40, a *b*.

(II *a*) *p* se divide, por consiguiente, en 240 para medios de vida y 160 para artículos de lujo = 240 +

160 = 400 *p* (II *a*).

(II *b*) *p* se divide en 60 para medios de vida y 40 para artículos de lujo: 60 + 40 = 100 *p* (II *b*). Los últimos 40 los consume esta clase de su propio producto (2/5 de su plusvalía); los 60 destinados a medios de vida necesarios los obtiene cambiando 60 de su producto excedente por 60 *p* (*a*).

Llegamos, pues, si nos fijamos en toda la clase capitalista II (teniendo en cuenta que *v* + *p*, en la categoría *a*, consiste en medios de vida necesarios y en la categoría *b* en artículos de lujo), al siguiente resultado:

II *a* (400 *v* + 400 *p*) + II *b* (100 *v* + 100 *p*) = 1,000; realizados así a través del proceso: 500 *v* (*a* + *b*) realizados en 400 *v* (*a*) y 100 *p* (*a*) + 500 *p* (*a* + *b*) realizados en 300 *p* (*a*) + 100 *v* (*b*) + 100 *p* (*a*) = 1,000.

Respecto a *a* y *b*, analizando cada una de por sí, llegamos a este resultado: *v p*

a)

——————————— +

———————————————

=800

400 *v* (*a*) 240 *p* (*a*) + 100 *v* (*b*) + 60 *p* (*b*) *v p*

b)

——————————— +

———————————————

= 200

l00 *p* (*a*) 60 *p* (*a*) + 40 *p* (*b*)

1000

Si, para simplificar el problema, damos por supuesta la misma proporción entre el capital variable y el constante (aunque no sea necesario, naturalmente, que ocurra así), a 400 *v* (*a*) corresponderá un capital constante = 1,600, y a 100 *v* (*b*) un capital constante = 400, lo que arrojará para II las dos siguientes categorías *a* y *b*.

II *a*) 1,600 *c*

+ 400 *v*

+ 400 *p*

= 2,400

II *b*) 400 *c*

+ 100 *v*

+ 100 *p*

= 600,

o sea, en total:

2,000 *c*

+ 500 *v*

+ 500 *p*

= 3,000.

Por tanto, de los 2,000 IIc en medios de consumo cambiados por 2,000 I (*v* + *p*) 1,600 se invierten en medios de producción de medios de vida necesarios y 400 en medios de producción de artículos de lujo.

Una parte importante no sólo de los medios de trabajo en sentido estricto, sino también de las materias primas y materiales auxiliares, etc., es igual en ambos sectores. Por lo que se refiere a la inversión de las diversas partes de valor del producto global I (*v* + *p*), esta división es de todo punto indiferente. Tanto los

800 I *v* de más arriba como los 200 I *v* se realizan mediante la inversión del salario en medios de consumo 1,000 II *c*, lo cual quiere decir que el capital–dinero destinado al pago de salarios se distribuye, al refluir, entre los productores capitalistas de I; repone de nuevo, proporcionalmente, en dinero, el capital variable por ellos desembolsado. De otra parte, en lo tocante a la realización de los 1,000 I *p*, los capitalistas sacarán también proporcionalmente (en proporción a la magnitud de su *p*) de toda la segunda mitad de II *c* = 1,000, 600 II *a* y 400 II *b* en medios de consumo, o sean, aquellos que suplen el capital constante de II *a*.

480 (3/5) de 600 *c* (II *a*) y 320 (2/5) de 400 *c* (II *b*) = 800, que reponen el capital constante de II *b*.

120 (3/5) de 600 *c* (II *a*) y 80 (2/5) de 400 *c* (II *b*) = 200. Total = 1,000.

Lo arbitrario, aquí, tanto en I como en II, es la proporción entre el capital variable y el constante y la identidad de esta proporción en I y en II y en las respectivas categorías de estos dos sectores. Esta identidad se da por supuesta simplemente para no complicar el asunto, puesto que la hipótesis de condiciones más complicadas no alteraría para nada los términos del problema ni su solución. El resultado necesario a que se llega, siempre dentro del supuesto de la reproducción simple, es el siguiente:

1. El nuevo producto del valor del trabajo anual (desdoblable en $v + p$) creado bajo la forma natural de medios de producción es igual al capital constante *c* del valor del producto creado por la otra parte del producto anual y reproducido en forma de medios de consumo. Si fuese menor que II *c*, II no podría reponer íntegramente su capital constante; si fuese mayor, quedaría un remanente inútil. En ambos casos caería por tierra la premisa de que partimos, o sea, la de la reproducción simple.

2. El producto anual reproducido bajo la forma de medios de consumo, el capital variable *v* desembolsado en forma de dinero, sólo es realizable por quienes lo reciben, por los obreros, siempre y cuando que se trate de obreros productores de artículos de lujo, en aquella parte de los medios de vida necesarios que representa *prima facie* la plusvalía de los productores capitalistas de los mismos; por tanto el *v* invertido en la producción de lujo es igual a la parte de *p* equivalente a su volumen de valor y producida en forma de medios de vida necesarios, razón por la cual tiene que ser necesariamente menor que toda esta *p* –es decir, que (II *a*) *p*– y sólo la realización de aquel *v* en esta parte de *p* hace que refluya a los productores capitalistas de artículos de lujo, en forma de dinero, el capital variable por ellos desembolsado. Es un fenómeno completamente análogo a la realización de I ($v + p$) en II *c*; con la diferencia de que en el segundo caso (II *b*) *v* se realiza en una *parte* de (II *a*) *p* igual *a* él en cuanto al volumen de su valor. Estas proporciones dan la pauta cuantitativa en toda división del producto global del año, siempre y cuando que este producto entre realmente en el proceso de la reproducción realizada anualmente por medio de la circulación. I ($v + p$) sólo puede realizarse en II

c, del mismo modo que II *c*, en su función de parte integrante del capital productivo, sólo es renovable mediante esta realización, (II *b*) *v* sólo es realizable en una parte de (II *a*) *p*, y (II *b*) *v* sólo puede influir así bajo su forma de capital–dinero. Y huelga decir que lo que decimos sólo rige en la medida en que todo esto sea realmente un resultado del mismo proceso de reproducción, siempre y cuando que, por ejemplo, los capitalistas de II *b* no obtengan el capital–dinero necesario para *v* en concepto de préstamo de otros. En cambio, las inversiones de las distintas partes del producto anual sólo pueden presentarse cuantitativamente en las mismas proporciones expuestas más arriba cuando la escala y las proporciones del valor de la producción se mantengan estacionarias y estas proporciones rígidas no se alteren por obra del comercio exterior.

Si se dijese, al modo de Adam Smith, que I (*v* + *p*) se reduce a II *c*, *y* II *c* a su vez, a I (*v* + *p*) o, como él suele decir con mayor frecuencia y de un modo aun más absurdo, que I (*v* + *p*) constituyen partes integrantes del precio (o del valor, pues él dice *value in exchange*) (28) de II *c* y éste, a su vez, toda la parte integrante del valor I (*v* + *p*), se podría y debería decir también que (II *b*) *v* se reduce a (II *a*) *p* o (II *a*) *p* a (II *b*) *v*, o que (II *b*) *v* constituye una parte integrante de la plusvalía II *a*, y viceversa, que la plusvalía se reduce de este modo a salario o capital variable y que el capital variable constituye una "parte integrante" de la plusvalía. Este absurdo aparece sostenido, en efecto, por A. Smith en el sentido de que según él el salario se halla determinado por el valor de los medios de vida necesarios y los valores de estas mercancías, a su vez, por el valor del salario (capital variable) y de la plusvalía en ellos contenidos. Tan absorbido se halla por las fracciones en que puede desdoblarse, a base del régimen capitalista, el producto de valor de una jornada de trabajo –a saber, en *v* + *p*–, que pierde de vista ante esto que en el régimen de simple intercambio de mercancías es de todo punto indiferente que los equivalentes existentes bajo una forma natural diversa representen trabajo pagado o no retribuido, ya que su producción cuesta la misma cantidad de trabajo tanto en uno como en otro caso; y pierde de vista asimismo que es también indiferente el que la mercancía de *A* sea un medio de producción y la de *B* un medio de consumo, el que, después de su venta, una mercancía esté destinada a funcionar como parte del capital y la otra, en cambio, a entrar en el fondo de consumo y a ser

absorbida como renta, según Adam Smith. El uso que el comprador individual haga de su mercancía no tiene absolutamente nada que ver con el cambio de mercancías, no tiene nada que ver con la órbita de la circulación ni afecta al valor de la mercancía. Y el problema no cambia en modo alguno porque, al analizar la circulación del producto global de la sociedad durante el año, haya de ser tenido en cuenta el uso concreto a que las mercancías se destinan, el factor consumo de las distintas partes integrantes de aquel producto.

En el cambio más arriba comprobado de (II *b*) *v* por una parte equivalente en valor de (II *a*) *p* y en los otros cambios efectuados entre (II *a*) *p* y (II *b*) *p* no se parte en modo alguno del supuesto de que, ya se trate de los distintos capitalistas de II *a* y II *b* o de sus respectivas colectividades, su plusvalía se divide necesariamente en la misma proporción entre artículos de consumo necesario y artículos de lujo. Puede ocurrir que el uno invierta más en esta clase de consumo y el otro invierta más en aquélla. Sobre la base de la reproducción simple, se parte solamente del supuesto de que se realiza en el fondo de consumo una suma de valor equivalente a toda la plusvalía. Se trazan, pues, los límites. Dentro de cada sector, puede ocurrir que uno invierta más en *a* y que el otro gaste más en *b*; pero estas diferencias pueden compensarse mutuamente, de modo que las clases capitalistas *a* y *b*, tomadas en conjunto, participen en la misma proporción en ambos.

Pero las proporciones de valor –la parte proporcional que a cada una le corresponde en el valor total del producto II respecto a las dos clases de productores *a* y *b*–, y, por tanto, una determinada proporción cuantitativa entre las ramas de producción que suministran aquellos productos, son proporciones necesariamente dadas en cada caso concreto. Lo único hipotético es la proporción que figura como ejemplo; si el ejemplo se cambia, esto no altera para nada los términos cualitativos del problema; cambiarán solamente los términos cuantitativos. En cambio, si por cualesquiera circunstancias se operase un cambio real en cuanto a la magnitud proporcional de *a* y *b*, cambiarían también, a tono con ello, las condiciones de la reproducción simple.

Del hecho de que (II *b*) *v* se realiza en una parte equivalente de (II *a*) *p* se sigue que en la proporción en que aumenta la parte de artículos de lujo del

producto anual, en que, por tanto, una parte alícuota creciente de la fuerza de trabajo es absorbida por la producción de lujo, en la misma proporción, la reversión del capital variable desembolsado en (II *b*) *v* a capital–dinero que vuelve a funcionar como forma–dinero del capital variable, y con ello la existencia y reproducción de la parte de la clase obrera ocupada en II *b* –su demanda de medios de vida necesarios–, se hallan condicionadas por el despilfarro de la clase capitalista, por la inversión de una parte considerable de su plusvalía en artículos de lujo.

Toda crisis restringe momentáneamente el consumo de artículos de lujo; amortigua, entorpece la reversión de (II *b*) *v* a capital–dinero, sólo deja que se desarrolle parcialmente y lanza así al arroyo a una parte de los obreros productores de artículos de lujo, con lo cual paraliza también y merma el mercado de artículos de primera necesidad. Esto, prescindiendo de los obreros improductivos licenciados simultáneamente y que reciben a cambio de sus servicios una parte de los gastos de lujo de los capitalistas (obreros que son, a su vez, por sí mismos y en la parte correspondiente, artículos de lujo), y que participan también considerablemente en el consumo de medios de vida necesarios, etc. Lo contrario de lo que ocurre en los períodos de prosperidad y sobre todo en las épocas en que florece la especulación, en las que, ya por otras razones, baja el valor relativo del dinero, expresado en mercancías (sin que, por lo demás, se opere una verdadera revolución de precios), en que, por tanto, aumenta el precio de las mercancías, independientemente de su propio valor. En estas épocas, no aumenta solamente el consumo de medios de vida necesarios; la clase obrera (a la que ahora se incorpora activamente todo su ejército de reserva) participa también momentáneamente en el consumo de artículos de lujo normalmente inasequible a ella y además en la clase de los artículos de consumo necesarios, que en otras condiciones sólo son "necesarios" por regla general para la clase capitalista, lo que a su vez provoca un alza de los precios.

Es una pura perogrullada decir que las crisis surgen de la falta de consumo solvente o de consumidores capaces de pagar. El sistema capitalista no conoce ninguna clase de consumo que no sea solvente, si se exceptúan los pobres de misericordia y los "granujas". El hecho de que las mercancías queden invendibles quiere decir sencillamente que no se encuentran compradores o, lo que tanto vale consumidores solventes para ellas (lo

mismo si las mercancías se destinan en última instancia al consumo productivo que si se destinan al consumo individual). Y si se pretende dar a esta perogrullada una apariencia de razonamiento profundo, diciendo que la clase obrera percibe una parte demasiado pequeña de su propio producto y que este mal puede remediarse concediéndole una parte mayor, es decir, haciendo que aumenten sus salarios, cabe observar que las crisis van precedidas siempre, precisamente, de un período de subida general de los salarios, en que la clase obrera obtiene realmente una mayor participación en la parte del producto anual destinada al consumo. En rigor, según los caballeros del santo y "sencillo" (!) sentido común, estos períodos parece que

debieran, por el contrario, alejar la crisis. Esto quiero decir, pues, que la producción capitalista implica condiciones independientes de la buena o la mala voluntad de los hombres, que sólo dejan un margen momentáneo a aquella prosperidad relativa de la clase obrera, que es siempre, además, un pájaro agorero de la crisis.5

Hemos visto más arriba cómo la relación proporcional entre la producción de medios de consumo necesarios y la producción de artículos de lujo condiciona la división de II ($v + p$) entre II *a* y II *b* y también, por tanto, la de II *c* entre (II *a*) *c* y (II *b*) *c*. Afecta, pues, hasta la raíz al carácter y a las proporciones cuantitativas de la producción y es un factor determinante esencial de su conformidad en conjunto.

La reproducción simple se dirige intrínsecamente al consumo como fin, aunque la obtención de plusvalía aparezca como el motivo propulsor del capitalista individual; pero en última instancia la plusvalía –

cualquiera que su magnitud proporcional sea– tiene aquí como función, exclusivamente, el consumo individual del capitalista.

En la medida en que la reproducción simple es también parte, y la parte más importante, de toda reproducción anual en escala ampliada, este móvil aparece como complemento y contraposición del móvil del enriquecimiento como tal. En realidad, la cosa parece ser más complicada porque los copartícipes (*partners*) en el botín –la plusvalía del capitalista– se prestan como consumidores independientes de él.

V. *Cómo media en los cambios la circulación de dinero*

La circulación entre las distintas clases de productos, tal como queda expuesta, se ha venido desarrollando con arreglo al siguiente esquema:

1. Entre la clase I y la clase II:

I.

4,000 *c* +

1,000 *v*

+ 1,000 *p*

II.

2,000 *c*... +

500 *v*

+ 500 *p*.

Se liquida, pues, la circulación de II *c* = 2,000, cambiada por I (1,000 *v* + 1,000 *p*).

Queda en pie todavía –puesto que por el momento dejamos a un lado los 4,000 I *c*– la circulación de *v* + *p* dentro de la clase II. Ahora II (*v* + *p*) se dividen entre las categorías II *a* y II *b*, como sigue: 2. II. 500 *v*

+ 500 *p*

= a (400 *v* + 400 *p*) + *b* (100 *v* + l00 *p*).

Los 400 *v* (*a*) circulan dentro de su propia subclase: los obreros a quienes se paga con ellos compran, de este modo a sus patronos, los capitalistas II *a*, medios de vida necesarios producidos por ellos mismos.

Como los capitalistas de las dos categorías invirtieron 3/5 de su plusvalía en

productos de II *a* (medios de vida necesarios) 2/5 en productos de II *b* (artículos de lujo), nos encontramos con que 3/5 de la plusvalía *a*, es decir, 240, se gastan dentro de la misma categoría II *a* y 2/5 de la plusvalía *b* (que se produce y existe en forma de artículo de lujo) dentro de la categoría II *b*.

Quedan, pues, todavía, para cambiar entre II *a* y II *b*: por parte de II *a*: 160 *p*, por parte de II *b*: 100 *v* + 60 *p*. Las fronteras, aquí, se confunden. Los obreros de II *b* compran a II *a*, con sus 100 percibidos en concepto de salarios, medios de vida necesarios por valor de 100. Los capitalistas II *b* compran también a II *a* sus medios de vida necesarios por valor de 3/5 de su plusvalía = 60. Los capitalistas II *a* obtienen así el dinero necesario para invertir los 2/5, a que más arriba nos hemos referido, de su plusvalía =

160 *p* en las mercancías de lujo producidas por II *p* (100 *v*, que se hallan en manos de los capitalistas II *b* como el producto que viene a sustituir a los salarios abonados, y 60 *p*). El esquema de esto es el siguiente: 3.

II *a*

(400) *v*

+

(240 *p*)

+

150 *p*

100

+

60 *p* +

(40 *p*),

donde las partidas puestas entre paréntesis son aquellas que sólo circulan y se gastan dentro de su propia subclase.

El reflujo directo del capital–dinero desembolsado como capital variable, el cual sólo se efectúa con respecto al sector capitalista II *a*, que produce medios de vida necesarios, representa solamente una manifestación, modificada por condiciones especiales, de la ley general enunciada más arriba, según la cual el dinero lanzado a la circulación por los productores de mercancías retorna a sus manos, si la circulación de

mercancías se desarrolla de un modo normal. De donde, dicho sea de pasada, se desprende que si detrás del productor de mercancías se halla un capitalista financiero que adelanta al capitalista industrial su capital–

dinero (en el sentido más estricto de la palabra, o sea, el valor–capital en forma de dinero), el verdadero punto de reflujo del dinero es el bolsillo del capitalista financiero y no del capitalista industrial. De este modo, aunque el dinero circule más o menos a través de todas las manos, la masa del dinero circulante pertenece al sector del capital–dinero organizado y concentrado en los bancos, etc. El modo como este sector facilita a los capitalistas industriales su capital condiciona el reflujo constante final a él en forma de dinero, aunque este reflujo se opere, a su vez, por medio de la reversión del capital industrial a capital–dinero.

La circulación de mercancías requiere siempre dos cosas: mercancías puestas en circulación y dinero lanzado a ella. “El proceso de circulación no se reduce, como el intercambio directo de productos, al desplazamiento material o cambio de mano de los valores de uso. El dinero no desaparece al quedar eliminado de la serie de metamorfosis de una mercancía, sino que va a posarse sobre el puesto circulatorio que las mercancías dejan vacante”, etc. (libro I, cap. III, *p*. 77).

Así, por ejemplo, en la circulación operada entre II *c* y I (*v* + *p*) partíamos del supuesto de que II desembolsaba 500 libras esterlinas en dinero para llevar a cabo esta circulación. Dada la serie infinita de procesos circulatorios en que se descompone la circulación entre grandes grupos sociales de productores, tan pronto actuará como comprador, lanzando, por tanto, dinero a la circulación, uno de este grupo como otro de aquél. Esto obedece, aun prescindiendo de circunstancias individuales, a la diversidad de los períodos de producción y, por tanto, a las distintas rotaciones de los diversos capitales–mercancía. Por consiguiente, II compra con 500 libras esterlinas

medios de producción de I por el mismo valor, a la par que I compra a II medios de consumo por 500 libras esterlinas; el dinero refluye, por tanto, a II, el cual no se enriquece en nada con este retorno de su dinero. Lanza a la circulación 500 libras esterlinas en dinero y retira de ella mercancías por el mismo valor; vende luego mercancías por 500 libras esterlinas y retira de la circulación la misma cantidad de valor en dinero, con lo cual las 500 libras esterlinas refluyen a su punto de partida. En realidad, II lanza a la circulación 500 libras esterlinas en dinero y 500 en mercancías = 1,000 libras esterlinas, y retira de ella 500 libras esterlinas en mercancías y 500 en dinero. Para operar los cambios de 500 libras esterlinas en mercancías I y 500 libras en mercancías II, sólo necesita 500 libras esterlinas en dinero; por eso, quien haya desembolsado el dinero para comprar las mercancías ajenas se reintegra en él al vender las propias. Por consiguiente, si I se hubiese adelantado a comprar a II mercancías por valor de 500 libras esterlinas, vendiéndole luego mercancías por el mismo importe, las 500 libras refluirían a I en vez de refluir a II.

En el sector I, el dinero invertido en salarios, es decir, el capital variable desembolsado en forma de dinero, no refluye en esta forma directamente, sino indirectamente, dando un rodeo. En II, por el contrario, las 500 libras esterlinas de salarios refluyen directamente de los obreros a los capitalistas, reflujo directo que se opera siempre que la compra y la venta se repitan entre las mismas personas, turnándose constantemente como compradoras y vendedoras de mercancías. El capitalista del sector II paga la fuerza de trabajo en dinero; de este modo, incorpora la fuerza de trabajo a su capital sólo por medio de este proceso de circulación, que para él no es más que la transformación del capital–dinero en capital productivo, se enfrenta como capitalista industrial al obrero como obrero asalariado. Pero en segunda instancia, el obrero, que hasta ahora era vendedor, tratante en su propia fuerza de trabajo, aparece como comprador, como poseedor de dinero frente al capitalista, que ahora es vendedor de mercancías, con lo cual refluye a éste el dinero invertido por él en salarios. Siempre y cuando que la venta de estas mercancías no implique una estafa, etc., sino que entrañe un cambio de equivalentes en mercancías y dinero, el capitalista no puede enriquecerse por medio de este proceso. No le paga al obrero dos veces, primero en dinero y luego en mercancías; su dinero vuelve a sus manos tan pronto como el obrero lo convierte en sus mercancías.

Pero el capital–dinero transformado en capital variable –y, por tanto, el dinero desembolsado en salarios– desempeña un papel fundamental en la misma circulación de dinero, puesto que –teniendo en cuenta que la clase obrera vive al día, razón por la cual no puede abrir el capitalista industrial crédito a largo plazo–

se hace necesario desembolsar simultáneamente en innumerables puntos locales de la sociedad variable a corto plazo, por semanas, etc. –en períodos de tiempo que se repiten con relativa rapidez (cuanto más cortos sean estos períodos menor podrá ser, en términos relativos, la suma global de dinero lanzada de una vez a la circulación por estos canales)–, cualesquiera que sean los distintos períodos de rotación del capital en las diversas ramas industriales. El capital–dinero así desembolsado forma en todo país de producción capitalista una parte proporcional decisiva de la circulación global, tanto más cuanto que el mismo dinero –antes de refluir a su punto de partida– discurre a través de los más diversos canales y funciona como medio de circulación de otro sinnúmero de operaciones.

Fijémonos ahora en la circulación entre I ($v + p$) y II c desde otro punto de vista.

Los capitalistas de I desembolsan 1,000 libras esterlinas como pago de salarios, con las que los obreros compran a los capitalistas de II medios de vida por valor de 1,000 libras, cantidad que los capitalistas de II invierten, a su vez, en comprar medios de producción a los capitalistas de I. El capital variable de éstos refluye a sus manos en forma de dinero, mientras que los capitalistas de II hacen que la mitad de su capital constante revierta de la forma de capital–mercancías a la de capital productivo. Los capitalistas de II desembolsan otras 500 libras esterlinas en dinero para obtener medios de producción de I; los capitalistas de I invierten el dinero en medios de consumo de II; estas 500 libras esterlinas refluyen, pues, a los capitalistas de II, los cuales las invierten de nuevo para hacer que la última cuarta parte de su capital constante convertido en mercancías revierta a su forma natural productiva. Este dinero refluye de nuevo a I y vuelve a canjearse en II por medios de consumo por el mismo valor; con ello, las 500 libras esterlinas refluyen a II, cuyos capitalistas se encuentran ahora lo mismo que antes en posesión de 500 libras esterlinas en dinero y 500 libras esterlinas en capital

constante, con la diferencia de que éste ha abandonado su forma de capital–mercancías para convertirse de nuevo en capital productivo. Con las 1,500 libras esterlinas en dinero se ha puesto en circulación una masa de mercancías de 5,000 libras, en las siguientes fases: *1*) paga a los obreros 1,000 libras esterlinas de fuerza de trabajo por igual valor; *2*) los obreros compran a II medios de vida por valor de 1,000

libras esterlinas; *3*) II compra a I medios de producción por el mismo importe, con lo cual I restaura sus 1,000

libras esterlinas de capital variable en forma de dinero; *4*) II compra a I 500 libras esterlinas de medios de producción; *5*) con estas mismas 500 libras, I compra a II medios de consumo; *6*) II compra a I medios de producción con las mismas 500 libras; *7*) I compra a II medios de vida con las mismas 500 libras, Refluyen a II 500 libras esterlinas lanzadas por él a la circulación además de sus 2,000 libras esterlinas en mercancías, sin sacar ningún equivalente en mercancías de la circulación.6

El proceso se desarrolla, pues, del modo siguiente:

1. I paga 1,000 libras esterlinas en dinero por fuerza de trabajo, es decir, por una mercancía = 1,000

libras esterlinas.

2. Los obreros compran a II medios de consumo con sus salarios por valor de 1,000 libras esterlinas, es decir, le compran mercancías = 1,000 libras esterlinas.

3. II compra a I medios de producción por el mismo valor de las 1,000 libras esterlinas puestas en circulación por los obreros = 1,000 libras esterlinas.

Con esto refluyen a I 1,000 libras esterlinas en dinero como forma–dinero del capital variable.

4. II compra a I medios de producción, es decir, mercancías, por valor de 500 libras esterlinas = 500

libras esterlinas.

5. I compra a II medios de consumo, es decir, mercancías, por las mismas 500 libras esterlinas = 500

libras esterlinas.

6. II compra a I medios de producción, es decir, mercancías, por las mismas 500 libras esterlinas =

500 libras esterlinas.

7. I compra a II medios de consumo, es decir, mercancías, por las mismas 500 libras esterlinas = 500

libras esterlinas.

Total de valor–mercancías puesto en circulación: 5,000 libras esterlinas.

Resultado:

1. I posee un capital variable en forma de dinero por valor de 1,000 libras esterlinas, la suma que empezó lanzando a la circulación; ha invertido además 1,000 libras esterlinas para su consumo individual, en su propio producto–mercancías; es decir, ha invertido el dinero (1,000 libias esterlinas) que ingresó por la venta de medios de producción.

De otra parte, la forma natural en que tiene que traducirse el capital variable existente en forma de dinero –es decir, la fuerza de trabajo– se ha mantenido reproducido, por medio del consumo y vuelve a existir como el único artículo comercial de que disponen sus poseedores y que no tienen más remedio que vender si quieren subsistir. Y se reproduce también, por tanto, la relación entre capitalistas y obreros asalariados.

2. El capital constante de II se repone en especie y las 500 libras esterlinas lanzadas a la circulación por el mismo II refluyen a él.

Para los obreros de I, la circulación presenta la fórmula de la circulación simple de 1

2

D–M–D,

M (fuerza de trabajo)

– D

3

(1,000 libras esterlinas, forma–dinero del capital variable I) – *M* (medios de vida necesarios por valor de 100

libras esterlinas); estas 1,000 libras esterlinas convierten en dinero por el mismo importe el capital constante II existente en forma de mercancías (medios de vida).

Para los capitalistas de II, el proceso es éste: *M – D*, transformación de una parte de su producto–

mercancías en forma de dinero, para luego volver a convertirse en los elementos integrantes del capital productivo, o sea, en una parte de los medios de producción necesarios para ellos.

En el desembolso de *D* (500 libras esterlinas) que los capitalistas de II hacen para comprar las otras partes de los medios de producción, se anticipa la forma–dinero de la parte de II existente aún en forma de mercancías (medios de consumo); en el acto *D– M*, donde II compra con *D* y I vende *M*, el dinero (II) se convierte en una parte del capital productivo, mientras que *M* (I) recorre el acto *M– D*, se convierte en dinero, pero en dinero que no representa una parte del valor–capital para I, sino plusvalía convertida en dinero, destinada a invertirse exclusivamente en medios de consumo.

En la circulación *D–M... P... M′ – D′* , el primer acto *D– M* para un capitalista es el último acto *M′ – D′*

para otro (o parte de él); para los efectos de la circulación de mercancías, es de todo punto indiferente que esta *M* por medio de la cual *D* se convierte en capital productivo represente para el vendedor de *M* (que, por tanto, la

convierte en dinero) una parte del capital constante, una parte del capital variable o plusvalía.

La clase I, en lo que se refiere a la parte *v* + *p*, de su producto–mercancías, saca de la circulación más dinero del que lanza a ella. En primer lugar refluyen a ellas las 1,000 libras esterlinas de capital variable; en segundo lugar, vende (véase *supra*, operación Nº 4) medios de producción por valor de 500 libras esterlinas con lo cual convierte en dinero la mitad de su plusvalía; luego (operación Nº 6) vuelve a vender medios de producción por valor de 500 libras esterlinas, la otra mitad de su plusvalía, con lo cual se sustrae a la circulación en forma de dinero la plusvalía en su totalidad; por tanto, en etapas sucesivas: *1*) capital variable que revierte a dinero = 1,000 libras esterlinas; *2*) la mitad de la plusvalía convertida en dinero = 500

libras esterlinas; *3*) la otra mitad de la plusvalía = 500 libras esterlinas, lo que arroja un total de 1,000 *v* +

1,000 *p* convertidas en dinero = 2,000 libras esterlinas. Aunque I (prescindiendo de las operaciones que más tarde examinaremos y que sirven de vehículo a la reproducción de I *c* sólo ha lanzado a la circulación 1,000

libras esterlinas, retira de ella el doble. La *p* convertida en dinero (traducida en *D*) desaparece inmediatamente, como es lógico, en otras manos (II), por el hecho de convertirse este dinero en medios de consumo. Los capitalistas de I retiran de la circulación en *dinero* el mismo valor que lanzan a ella en *mercancías*; el hecho de que este valor tenga el carácter de plusvalía, es decir, no cueste nada a los capitalistas, no altera en lo más mínimo el valor de estas mercancías de por sí; es, por tanto, en lo que se refiere al cambio de valor en la circulación de mercancías, absolutamente indiferente. La conversión de la plusvalía en dinero tiende, naturalmente, a desaparecer, como todas las demás formas que recorre el capital desembolsado en sus cambios. Dura exactamente lo que dura el intervalo entre la transformación de la mercancía I en dinero y la subsiguiente transformación del dinero I en mercancía II.

Si los períodos de rotación fuesen más cortos –o, desde el punto de vista de la circulación simple de mercancías, si la serie de los cambios del dinero circulante fuese más rápida–, haría falta aún menos dinero para poner en circulación los valores de las mercancías cambiadas; la suma –partiendo de

un número dado de cambios sucesivos– depende siempre de la suma de precios o suma de valores de las mercancías circulantes.

Es de todo punto indiferente, para estos efectos, la proporción que dentro de esta suma de valor representen la plusvalía, de una parte, y de otra el valor–capital.

Si, en nuestro ejemplo, los salarios, en I se pagasen cuatro veces al año, tendríamos 4 X 250 = 1,000.

Por tanto, en estas condiciones bastarían 250 libras esterlinas en dinero para la circulación de I *v* –1/2 II *c* y para la circulación entre el capital variable I *v* y la fuerza de trabajo I. Si la circulación entre I *p* y II *c* se operase en cuatro rotaciones, bastarían también 250 libras esterlinas para ello, o sea, en total, una suma de dinero o un capital–dinero de 500 libras esterlinas para la circulación de mercancías por valor de 5,000 libras esterlinas.

En estas condiciones, la plusvalía, en vez de convertirse en dinero por etapas sucesivas de la mitad, se convertiría en dinero por etapas sucesivas de una cuarta parte cada una.

Si en el cambio Nº 4 apareciese como comprador I en vez de II, invirtiendo, por tanto, 500 libras esterlinas en medios de consumo por el mismo valor, en el cambio Nº 5 II compraría, a su vez, medios de producción con la misma cantidad de 500 libras; en 6, I compraría medios de consumo con las mismas 500

libras esterlinas; en 7, aparecería II comprando con las mismas 500 libras esterlinas medios de producción; por donde las 500 libras esterlinas refluyen en último resultado a I, como antes refluían a II. Aquí, la plusvalía se traduce a metálico por medio del dinero que el propio productor capitalista gasta en su consumo privado y que representa renta adelantada, ingreso anticipado de la plusvalía encerrada en la mercancía aún no vendida.

La plusvalía no se convierte en dinero mediante el reflujo de las 500 libras esterlinas, pues además, de las 1,000 libras esterlinas existentes en mercancías de I *v*, al final de la operación Nº 4 I ha lanzado a la circulación 500 libras esterlinas en dinero, cantidad suplementaría y no –por lo que

sabemos– producto de la mercancía vendida. Si este dinero refluye a I, éste no hará más que recobrar con ello el dinero suplementario que desembosó, pero no convertirá en dinero su plusvalía. La plusvalía de I sólo se convierte en dinero mediante la venta de las mercancías I *p* en que esa plusvalía se encierra y ese proceso sólo dura el tiempo necesario para que el dinero obtenido por la venta de las mercancías se invierta de nuevo en medios de consumo.

I compra a II, con el dinero suplementario (500 libras esterlinas), medios de consumo; este dinero es invertido por I, el cual recibe como equivalente mercancías de II; el dinero refluye la primera vez cuando II compra a I mercancías por valor de 500 libras esterlinas; refluye, pues, como equivalente de las mercancías vendidas por I, pero estas mercancías no le cuestan a I nada, constituye, pues, plusvalía para él, con lo cual el *dinero lanzado por él mismo a la circulación traduce a metálico su propia plusvalía*. Y lo mismo en la segunda compra (Nº 6), en que I recibe su equivalente en mercancías de II. Suponiendo que II no comprase (Nº 7) medios de producción a I, éste habría pagado en realidad medios de consumo por 1,000 libras esterlinas –habría consumido como renta toda la plusvalía–, o sean, 500 libras en sus mercancías I (medios de producción) y 500 libras en dinero; en cambio, tendría todavía en el almacén mercancías I (medios de producción) por valor de 500 libras y se desharía de 500 libras en dinero.

A cambio de esto, tres cuartas partes del capital constante de II revertirían de nuevo de la forma de capital–mercancías a la forma de capital productivo y la cuarta parte restante a la forma de capital–dinero (500 libras esterlinas), en realidad de dinero inactivo o de dinero que interrumpe su función y se halla en expectativa de ella. Si esta situación se mantuviese durante mucho tiempo, II se vería obligado a reducir en una cuarta parte la escala de la producción. Pero los 500 en medios de producción que aparecen adjudicados a I no representan plusvalía existente en forma de mercancías, sino que ocupan el puesto de las 500 libras desembolsadas en dinero que I poseía además de su plusvalía de 1,000 libras esterlinas en forma de mercancías. Como dinero, presentan una forma susceptible de realización en cada momento; como mercancías, son de momento, invendibles. Lo que está claro es que aquí la reproducción simple –en que todo elemento del capital productivo de II debe reponerse en I– sólo puede realizarse si los 500 pájaros de oro retornan a los

nidos de I, de donde levantaron el vuelo.

Cuando un capitalista (y, aquí, sólo tenemos ante nosotros capitalistas industriales, que son a la par representantes de todos los demás) gasta su dinero en medios de consumo, este dinero sigue para él el camino de la tumba. Y sólo puede retornar a sus manos si lo saca de la circulación a cambio de sus mercancías, es decir, de su capital–mercancías. Al igual que el valor de todo su producto–mercancías anual (que es para él =

capital–mercancías), el valor de cada uno de los elementos del mismo, es decir, el valor de cada mercancía, puede desdoblarse para él en valor–capital constante, valor–capital variable y plusvalía. La transformación en dinero de cada una de las mercancías (que integran como elementos el producto–mercancías) es, pues, al mismo tiempo, transformación en dinero de una cierta parte alícuota de la plusvalía encerrada en todo el producto–mercancías. Es, por tanto, literalmente exacto, en el caso que damos por supuesto, afirmar que el propio capitalista lanza a la circulación el dinero –al invertirlo en medios de consumo– con que su plusvalía se traduce a metálico o, dicho en otros términos, se realiza. Lo cual no quiere decir, naturalmente, que se trate exactamente de las mismas monedas, sino de una cantidad en dinero contante y sonante igual (o parte igual) a la lanzada por él a la circulación para la satisfacción de sus necesidades personales.

En la práctica, ésto sucede de dos modos: si la empresa sólo empieza a funcionar dentro del año en curso, tendrá que pasar bastante tiempo, en el mejor de los casos algunos meses, antes de que el capitalista pueda sacar de ella el dinero necesario para sus atenciones personales. Pero no por ello puede dejar éstas en suspenso ni siquiera un instante. Lo que hace es adelantar (de su propio bolsillo o del bolsillo ajeno, por medio del crédito: diferencia que no interesa aquí en lo más mínimo) el dinero necesario a cuenta de la plusvalía que pueda obtener, y con él el medio circulante para la realización de la plusvalía que haya de hacerse efectiva más tarde. Por el contrario, si la empresa lleva ya algún tiempo desarrollándose normalmente, los pagos y los ingresos se distribuirán en distintos plazos a lo largo del año. Pero el consumo del capitalista se desarrollará ininterrumpidamente, anticipándose y calculándose en cuanto a su volumen, a base de cierta proporción con los ingresos habituales o proyectados. Con cada porción de

mercancía vendida se realiza también una parte de la plusvalía que ha de conseguirse durante el año. Pero si durante todo el año sólo se vendiese la cantidad de mercancía producida necesaria para reponer el capital constante y variable contenido en ella o si los precios bajasen tanto que al vender todo el producto–mercancías anual sólo se

realizase el valor del capital encerrado en él, resaltaría con toda claridad el carácter de anticipo del dinero desembolsado a cuenta de la futura plusvalía. En caso de quiebra de nuestro capitalista, sus acreedores y los tribunales investigarán si sus gastos privados hechos a cuenta de los beneficios que espera percibir guardan proporción con el volumen de su negocio y de la plusvalía normal o usual correspondiente.

En cambio, con relación a la clase capitalista en su conjunto, la tesis de que es ella misma la que tiene que lanzar a la circulación el dinero necesario para la realización de su plusvalía (o bien para la circulación de su capital constante y variable) no sólo no aparece paradójica, sino que se presenta como la condición necesaria de todo el mecanismo. Pues aquí sólo existen dos clases: la clase obrera, que no dispone más que de su fuerza de trabajo, y la clase capitalista, monopolizadora tanto de los medios de producción como de dinero. La paradoja existiría si fuese la clase obrera en primera instancia la que adelantase de sus propios medios el dinero necesario para la realización de la plusvalía contenida en las mercancías. Pero el capitalista individual hace siempre este adelanto actuando bajo la forma de comprador, *desembolsando* dinero para comprar medios de consumo o *adelantando* dinero para adquirir los elementos de su capital productivo, es decir, la fuerza de trabajo y los medios de producción. Se desprende siempre del dinero a cambio de un equivalente. Lanza siempre a la circulación el dinero del modo como lanza sus mercancías. Actúa en ambos casos como punto de partida de su circulación.

Dos circunstancias contribuyen a oscurecer la realidad de este proceso:

1. La aparición del *capital comercial* (cuya primera forma es siempre el dinero, puesto que el comerciante como tal no crea ningún “producto”, ninguna “mercancía”) y del *capital–dinero* como objeto de manipulación de una categoría especial de capitalistas en el proceso de circulación del capital industrial.

2. El desdoblamiento de la plusvalía –que primariamente debe venir a parar siempre a manos del capitalista industrial– en distintas categorías como cuyos representantes aparecen, al lado del capitalista industrial, el terrateniente (respecto a la renta del suelo), el prestamista (respecto a los intereses), etc., y además el gobierno y sus funcionarios, rentistas, etc. Estos caballeros aparecen como compradores con respecto al capitalista industrial y, en cuanto tales, como transformadores en dinero de su plusvalía; en la parte que les corresponde, también ellos lanzan dinero a la circulación y el capitalista industrial lo recibe de sus manos. Ante este fenómeno es fácil olvidar y se olvida constantemente de qué fuente proviene siempre primariamente ese dinero y su constante renovación.

VI. *El capital constante del sector I 7*

Queda todavía por investigar el capital constante del sector I = 4,000 I *c*. Este valor es igual al de los medios de producción consumidos para producir la masa de mercancías que forman el producto–mercancías I y reaparece en él. Este valor que reaparece y que no se produce en el proceso de producción I, sino que se incorpora a él el año anterior como valor constante, como el valor dado de sus medios de producción, existe ahora en la parte íntegra de la masa de mercancías I, no absorbida por la categoría II; y el valor de esta masa de mercancías que queda así en manos del capitalista es = 2/3 del valor de todo su producto–mercancías anual.

Tratándose de un capitalista individual que produce un medio de producción determinado, podríamos decir: vende su producto–mercancía, lo convierte en dinero. Al convertirlo en dinero, hace revertir también a dinero la parte constante de valor de su producto. Con esta parte de valor convertida en dinero vuelve a comprar luego a otros vendedores de mercancías sus medios de producción o convierte la parte constante de valor de su producto en una forma natural que le permita funcionar de nuevo como capital constante productivo. Pero ahora este supuesto es imposible. La clase capitalista I abarca la totalidad de los capitalistas que producen medios de producción. Además, el producto–mercancías de 4,000 que queda en sus manos es una parte del producto social, el cual no puede cambiarse por ningún otro, pues ya no existe ninguna otra parte del producto anual. Exceptuados estos 4,000, se ha dispuesto ya de todo el resto; una parte es absorbida por el fondo social de

consumo y otra parte se destina a reponer el capital constante del sector II, que ha cambiado ya todo el producto de que puede disponer en intercambio con el sector I.

La dificultad se resuelve muy fácilmente si se tiene en cuenta que todo el producto–mercancías I consiste, en cuanto a su forma natural, en medios de producción, es decir, en los elementos materiales del mismo capital constante. Se nos presenta aquí el mismo fenómeno con que nos encontrábamos más arriba, en II, aunque bajo otro aspecto. En II, el producto–mercancías estaba formado en su totalidad por medios de consumo; por consiguiente, una parte del mismo, determinada por los salarios, y la plusvalía contenidos en él, podía ser consumida por sus propios productores. Aquí, en I, el producto–mercancías se compone, en su totalidad, de medios de producción, edificios, maquinaria, envases, materias primas y auxiliares, etc. Una

parte de estos medios de producción, la que repone el capital constante invertido en esta esfera, puede, por tanto, volver a funcionar inmediatamente bajo su propia forma natural, como parte integrante del capital productivo. Si entra en circulación, circula dentro del sector I. En II es consumida en especie una parte del producto–mercancías por sus propios productores individuales; en I, por el contrario, es consumida productivamente por sus productores capitalistas.

En la parte del producto mercancías I = 4,000 *c* reaparece el valor–capital constante consumido dentro de esta categoría, y reaparece bajo una forma natural que le permite volver a funcionar inmediatamente como capital constante productivo. En II, la parte del producto–mercancías de 3,000, cuyo valor es igual a los salarios más la plusvalía (= 1,000), entra directamente en el consumo individual de los capitalistas y obreros de II; por el contrario, el valor–capital constante de este producto–mercancías (= 2,000) no vuelve a entrar en el consumo productivo de los capitalistas de II, sino que debe reponerse mediante el intercambio con I.

Al contrario de lo que sucede en I, donde la parte de su producto–mercancías de 6,000, cuyo valor es igual a los salarios más la plusvalía (= 2,000), no entra en el consumo individual de sus productores, ni puede entrar con arreglo a su forma natural. No tiene más remedio que cambiarse previamente

con el producto–

mercancías de II. La parte constante de valor de este producto = 4,000 presenta, en cambio, una forma natural que –fijándonos en la clase capitalista I en su conjunto– le permite volver a funcionar directamente como su capital constante. Dicho en otros términos: el producto del sector I se halla formado en su totalidad por valores de uso, cuya forma natural –en el régimen de producción capitalista– sólo les permite ser empleados como elementos del capital constante. Por tanto, una tercera parte (2,000) de este producto con un valor de 6,000 repone el capital constante del sector II y los 2/3 restantes sustituyen el capital constante del sector I.

El capital constante de I se halla formado por una masa de diversos grupos de capital invertidos en las distintas ramas productivas de medios de producción, tanto en la siderurgia, como en minas de carbón, etc. Cada uno de estos grupos de capital o cada uno de estos capitales sociales reunidos en grupos se halla integrado, a su vez, por una masa mayor o menor de capitales individuales que funcionan independiente los unos de los otros. En primer lugar, el capital global de la sociedad, por ejemplo, 7,500 (cifra que puede representar millones, etc.), se divide en diversos grupos de capital; el capital social de 7,500 se desdobla en diversas partes, cada una de las cuales se halla invertida en una rama especial de producción; la parte del capital social invertida en cada rama especial de producción se halla formada, en parte, por lo que a su forma natural se refiere, por los medios de producción propios de cada órbita de producción determinada, y en parte por la fuerza de trabajo necesaria para su explotación y calificada con arreglo a cada industria y modificada, a su vez, de distinto modo según el régimen de división del trabajo correspondiente a cada tipo de trabajo que haya de rendirse en cada órbita de producción. La parte del capital social invertida en cada rama especial de producción se halla formada, a su vez, por la suma de los distintos capitales independientes invertidos en ella.

Y esto es aplicable, naturalmente, a los dos sectores, tanto al I como al II.

Refiriéndonos ahora al valor–capital constante que reaparece en I bajo la forma de su producto–

mercancías, diremos que éste vuelve a entrar como medio de producción en

parte en la órbita especial de producción (o incluso en la empresa individual) de la que ha salido como producto, el trigo, por ejemplo, vuelve a entrar en la producción de trigo, el carbón en la producción de carbón, el hierro, en forma de máquinas en la producción siderúrgica, etc.

Cuando los productos parciales que forman el capital constante de I no vuelven a entrar directamente en su órbita especial o individual de producción, no hacen más que cambiar de lugar. Entran bajo su forma natural en otra órbita de producción del sector I, mientras que el producto de otras ramas de producción del sector I los repone en especie. Se opera un simple cambio mutuo de lugar entre estos productos. Todos ellos vuelven a entrar en el proceso como factores que reponen el capital constante de I, aunque en un grupo distinto de este mismo sector. Cuando media intercambio entre los distintos capitalistas de I es siempre, en estos casos, intercambio de una forma natural de capital constante por otra forma natural de capital constante, de una clase de medios de producción por otras clases de medios de producción. Es un intercambio de las distintas partes de los capitales constantes individuales de I entre sí. Los productos, cuando no funcionan directamente como medios de producción de sus propias ramas de producción, se alejan de sus centros de producción a otros, reponiéndose así mutuamente. Dicho en otros términos (lo mismo que hacíamos en II con respecto a la plusvalía): cada capitalista de I saca de la masa de mercancías los medios de producción correspondientes que necesita, con arreglo a la proporción en que es copropietario de este capital constante de 4,000. Si la producción fuese social en vez de ser capitalista es evidente que estos productos del sector I se distribuirían tan continuamente como ahora para fines de reproducción entre las ramas de producción de este sector, como medios de producción; una parte permanecería directamente en la órbita de producción que los

produce y otra parte emigraría a otras esferas de producción, estableciéndose un desplazamiento constante y recíproco entre los productos de las distintas órbitas de producción de este sector.

VII. *El capital variable y la plusvalía, en ambos sectores*

El valor total de los medios de consumo producidos anualmente es igual, por tanto, al capital variable II reproducido durante el año más la plusvalía de II

nuevamente producida (es decir, igual al valor producido en II durante el año) más el capital variable de I reproducido durante el año y la plusvalía de I nuevamente producida (por consiguiente, más el valor producido en I durante el año).

Siempre partiendo del supuesto de la reproducción simple, el valor total de los medios de consumo producidos anualmente es igual, por tanto, al producto de valor anual, es decir, igual al valor total producido por el trabajo social durante el año, y no tiene más remedio que ser así, puesto que en la reproducción simple se consume todo este valor.

La jornada total de trabajo de la sociedad se divide en dos partes: *1*) trabajo necesario, que crea al cabo del año un valor de 1,500 *v*; *2*) trabajo excedente, que crea un valor adicional o plusvalía de 1,500 *p*. La suma de estos valores = 3,000 equivale al valor de los medios de consumo de 3,000 producidos durante el año. El valor total de los medios de consumo producidos durante el año es igual, por tanto, al valor total producido al cabo del año por la jornada total de trabajo de la sociedad, o sea, igual al valor del capital social variable más la plusvalía social, igual al nuevo producto total producido durante el año.

Pero sabemos que aunque estas dos magnitudes de valor coincidan, no por ello se puede pensar que el valor total de las mercancías de II, de los medios de consumo, se produce precisamente en este sector de la producción social. Coinciden porque el valor–capital constante que reaparece en II es igual al valor (capital variable más plusvalía) nuevamente producido en I; porque, por tanto, I $v + p$ puede comprar la parte del producto de II que representa para sus productores (en el sector II) valor–capital constante. He aquí por qué, aunque para los capitalistas de II el valor de su producto se descompone en $c + v + p$, desde un punto de vista social el valor de este producto se desdobla en $v + p$. Acontece así, en efecto, simplemente porque II *c* es igual aquí a I ($v + p$) y porque estas dos partes integrantes del producto social pueden cambiar entre sí, mediante su intercambio, sus formas naturales, lo que permite que después de esta operación II *c* reaparezca bajo la forma de medios de producción y I ($v + p$) bajo la forma de medios de consumo.

Esta es la razón que lleva a Adam Smith a afirmar que el valor del producto anual se descompone en $v + p$. Pero esto, en primer lugar, sólo rige para la

parte del producto anual consistente en medios de consumo, y en segundo lugar no rige en el sentido de que este valor total se produzca en II y de que su valor–

producto sea, por tanto, igual al capital variable desembolsado en II más la plusvalía producida en II, sino solamente en el sentido de que II, ($c + v + p$) = II ($v + p$) + I ($v + p$) o porque II c = I ($v + p$).

De lo dicho se desprende, además, lo que sigue:

Aunque la jornada social de trabajo (es decir, el trabajo desplegado durante el año por toda la clase obrera), lo mismo que cualquier jornada de trabajo individual, sólo consta de dos partes, o sea, del trabajo necesario más el trabajo sobrante; aunque, por tanto, el valor producido por esta jornada de trabajo sólo se descompone asimismo en dos partes, en el valor–capital variable, es decir, en la parte de valor con que el obrero compra sus propios medios de reproducción, y en la plusvalía, que el capitalista puede invertir en su propio consumo individual, visto el problema en un plano social nos encontramos con que una parte de la jornada social de trabajo se destina exclusivamente a la *producción de capital constante nuevo*, o sea, de productos destinados exclusivamente a funcionar en el proceso de trabajo como medios de producción y, por tanto, como capital constante en el proceso de valorización que le acompaña. Según el supuesto de que partimos, la jornada social de trabajo representa en total un valor en dinero de 3,000, de los cuales solamente 1/3 = 1,000 se producen en el sector II, que produce medios de consumo, es decir, mercancías en las que se realizan en último resultado todo el capital variable y toda la plusvalía de la sociedad. Por consiguiente, según este supuesto, 2/3 de la jornada social de trabajo se dedican a la producción de nuevo capital constante.

Aunque, desde el punto de vista de los capitalistas y obreros individuales del sector I, estos 2/3 de la jornada social de trabajo se destinen exclusivamente a la producción de capital variable más la plusvalía, exactamente igual que el último tercio de la jornada social de trabajo en el sector II, considerados desde un punto de vista social –y también en cuanto al valor de uso del producto–, estos 2/3 de la jornada de trabajo de la sociedad sólo sirven para reponer el capital constante absorbido por el proceso de consumo productivo. Y aunque los consideremos individualmente, estos 2/3 de la jornada de

trabajo, si bien producen un valor total igual

solamente al capital variable más la plusvalía para su productor, no producen valores de uso en que puedan invertirse los salarios o la plusvalía; su producto es, exclusivamente, un medio de producción.

En primer lugar, debe advertirse que ninguna parte de la jornada social de trabajo, ni en I ni en II, sirve para producir el valor del capital constante empleado en estas dos grandes órbitas de producción y puesto a funcionar en ellas. Estas esferas sólo producen valor adicional, 2,000 I (*v* + *p*) + 1,000 II (*v* + *p*), valor adicional al capital constante = 4,000 I + 2,000 II *c*. El nuevo valor producido bajo la forma de medios de producción no es todavía capital constante. Su destino es, simplemente, funcionar en el futuro como tal.

El producto total de II –los medios de consumo– es, en cuanto a su valor de uso, un producto concreto, con una forma natural determinada, producto de la tercera parte de la jornada social de trabajo rendida por II, producto de una serie de trabajos prestados dentro de este sector y que revisten una forma concreta: del trabajo del tejedor, del panadero, etc., y que funcionan como el elemento subjetivo del proceso de trabajo. En cambio, la parte del valor constante de este producto II se limita a reaparecer en un nuevo valor de uso, bajo una nueva forma natural, bajo la forma de medios de consumo, mientras que antes se presenta bajo la de medios de producción. El proceso de trabajo transfiere su valor de su forma natural antigua a una forma natural nueva. Pero el *valor* de estos 2/3 del valor del producto = 2,000 no ha sido producido en el proceso de valorización II del año actual.

Y del mismo modo que, considerado desde el punto de vista del proceso de trabajo, el producto de II es el fruto de trabajo vivo en nuevo proceso de funcionamiento y, frente a él, medio de producción presupuesto en el que se realiza como en sus condiciones objetivadas, desde el punto de vista del proceso de valorización el valor del producto de II = 3,000 se halla integrado por el valor nuevo que produce la tercera parte de la jornada social de trabajo añadida (500 *v* + 500 *p* = 1,000) y por un valor constante en el que se materializan 2/3 de una jornada social de trabajo pretérita, desarrollada con anterioridad al proceso de producción de II que aquí examinamos. Esta parte de valor del producto de II toma cuerpo en una parte del producto mismo. Existe en una cantidad de medios de consumo por valor de 2,000 = 2/3 de

una jornada social de trabajo. Es ésta la nueva forma útil bajo la que reaparece.

El intercambio de una parte de los medios de consumo = 2,000 II *c* por medios de producción de I =

(1,000 *v* + 1,000 *p*) es, por tanto, en realidad, intercambio de 2/3 de la jornada total de trabajo, que no forman parte del trabajo de este año, sino que se han efectuado con anterioridad, por 2/3 de la jornada de trabajo de este año, añadidos en el año actual. Los 2/3 de la jornada social de trabajo de este año no podrían emplearse en la producción de capital constante y crear al mismo tiempo capital variable más plusvalía para sus propios productores si no pudiesen cambiarse por una parte de valor de los medios de consumo anualmente consumidos, en la que se contiene 2/3 de una jornada social de trabajo invertida y realizada antes del año actual y no dentro del mismo. Se trata del cambio de 2/3 de jornada social de trabajo de este año por 2/3 de jornada social de trabajo invertida antes de este año, del cambio de tiempo de trabajo de este año por tiempo de trabajo del año anterior. Esto es lo que explica el enigma de por qué el producto del valor de toda la jornada social de trabajo puede descomponerse en el capital variable más la plusvalía, a pesar de que 2/3 de esta jornada de trabajo no se han invertido en la producción de artículos en que pueda realizarse el capital variable o la plusvalía, sino en la producción de medios de producción destinados a reponer el capital invertido durante el año. El enigma se explica sencillamente por el hecho de que 2/3 del valor del producto de II, en que los capitalistas y obreros de I realizan el capital variable producido por ellos más la plusvalía (y que representan 2/9 de todo el valor del producto anual) son en cuanto al valor el producto de 2/3 de una jornada social de trabajo rendida antes del año actual.

La suma del producto social de I y II, de los medios de producción y los medios de consumo, es, considerada en cuanto a su valor de uso, en su aspecto concreto, por su forma natural, el producto del trabajo de este año, pero sólo en la medida en que este trabajo mismo se considere como un trabajo útil, concreto y no como inversión pura y simple de fuerza de trabajo, como trabajo creador de valor. Y aun lo primero sólo en el sentido de que los medios de producción se hayan transformado en un nuevo producto, en el

producto de este año, gracias solamente al trabajo vivo incorporado a ellos, al trabajo que los pone en acción. De otro modo, no habría podido tampoco transformarse en producto el trabajo del año actual sin medios de producción independientes de él, sin medios de trabajo y materiales de producción.

VIII. *El capital constante en ambos sectores*

El análisis del valor total del producto de 9,000 y de las categorías en que se descompone no ofrece mayor dificultad que el del valor del producto de un capital individual, sino que es más bien idéntico a él.

En el producto total anual de la sociedad se contienen aquí tres jornadas sociales de trabajo de un año. La expresión de valor de valor de cada una de estas tres jornadas sociales de trabajo es = 3,000; por tanto, la expresión de valor del producto total = 3 X 3,000 = 9,000.

Además, en este período de trabajo, el proceso de producción de un año, cuyo producto analizamos, ha ido *precedido*: en el sector I por 4/3 de jornada de trabajo (producto de valor = 4,000) y en el sector II por 2/3 de jornada de trabajo (producto de valor = 2,000). En total, 2 jornadas sociales de trabajo, cuyo producto de valor = 6,000. Por tanto, figuran aquí 4,000 I *c* + 2,000 II *c* = 6,000 como el valor de los medios de producción o capital constante que reaparecen en el valor total del producto de la sociedad.

De la jornada actual de trabajo nuevamente añadida tenemos además que, en el sector I, 1/3 es trabajo necesario o trabajo que repone el valor del capital variable 1,000 I *v* y que cubre el precio del trabajo invertido en I. Asimismo, en II tenemos que 1/6 de la jornada social de trabajo es trabajo necesario con un valor de 500.

Por tanto, 1,000 I *v* + 500 II *v* = 1,500 *v*, expresión de valor de media jornada social de trabajo, es la expresión de valor de la primera mitad de la jornada total de trabajo añadida en este año y formada por trabajo necesario.

Finalmente, en I tenemos que 1/3 de la jornada total de trabajo, producto de valor = 1,000, representa trabajo sobrante, y en II 1/6 de la jornada de trabajo, producto de valor = 500, representa trabajo sobrante también; y estas dos fracciones juntas forman la otra mitad de la jornada total de trabajo añadida.

Por tanto, la plusvalía total producida = 1,000 I *p* + 500 II *p* = 1,500 *p*.

Por consiguiente:

Parte constante del capital del valor social del producto (*c*):

2 jornadas de trabajo invertidas antes del proceso de producción, expresión de valor = 6,000.

Trabajo necesario invertido durante el año (*v*):

Media jornada de trabajo invertida en la producción anual, expresión de valor = 1,500.

Trabajo sobrante invertido durante el año (*p*).

Media jornada de trabajo invertida durante la producción anual, expresión de valor = 1,500.

Producto de valor del trabajo anual (*v* + *p*) = 3,000.

Valor total del producto (*c* + *v* + *p*) = 9,000.

La dificultad no estriba, por tanto, en el análisis del mismo valor social del producto, sino que surge cuando se compraran los elementos de *valor* de producto social con sus elementos *materiales.*

La parte del valor constante que se limita a reaparecer es igual al valor de la parte de este producto formada por *medios de consumo* y se halla materializada en ella.

Pero prescindiendo de excepciones indiferentes para estos efectos, los medios de producción y los medios de consumo son clases totalmente distinta de mercancías, productos de forma natural o útil completamente distinta y, por tanto, productos de modalidades de trabajo concretas totalmente diferentes. El trabajo que produce medios de vida mediante el empleo de máquinas difiere totalmente del trabajo que produce maquinaria. La jornada total de trabajo anual de la sociedad cuya expresión de valor = 3,000 parece invertida en la producción de medios de consumo = 3,000, en los que no reaparece

ninguna parte de valor constante, puesto que estos 3,000 = 1,500 *v* + 1,500 *p* sólo se descomponen en capital variable + plusvalía. Por otra parte, el capital constante = 6,000 reaparece en una clase de productos completamente distinta de los medios de producción, ya que no parece invertirse en la producción de estos nuevos productos ninguna parte de la jornada social de trabajo; esta jornada social de trabajo parece invertirse más bien exclusivamente en clases de trabajo que no se traducen en medios de producción, sino en medios de consumo. El misterio está ya aclarado. El producto de valor del trabajo anual es igual al valor del producto del sector II, igual al valor total de los medios de consumo nuevamente producidos. Pero este valor del producto es 2/3 mayor que la parte del trabajo anual invertida dentro de la producción de medios de consumo (sector II). En su producción sólo se invierte 1/3 del trabajo anual. 2/3 de este trabajo anual se invierten en producir medios de producción, es decir, en el sector I. El producto del valor creado durante este tiempo en I, igual al capital variable más la plusvalía producida en I, es igual al capital constante que reaparece en II bajo la forma de medios de consumo. Pueden, por tanto, cambiarse mutuamente y reponerse en especie. El valor total de los medios de consumo de II es igual, por consiguiente, a la suma del nuevo producto de valor de I + II o II (*c* + *v* + *p*) = I (*v*

+ *p*) + II (*v* + *p*), es decir, igual a la suma del nuevo valor producido por el trabajo anual bajo forma de *v* + *p*.

Por otra parte, el valor total de los medios de producción I es igual a la suma del capital constante que reaparece bajo la forma de medios de producción I y de medios de consumo II, es decir, igual a la suma del capital constante que reaparece en el producto total de la sociedad. Este valor total es igual a la expresión

de valor de 4/3 de jornadas de trabajo anteriores al proceso de producción de I y a 2/3 anteriores al proceso de producción de II, lo que hace un total de dos jornadas globales de trabajo.

La dificultad, en el producto anual de la sociedad, proviene, por tanto, del hecho de que la parte de valor constante toma parte en una clase de productos –los medios de producción– completamente distinta que aquellos en que se traduce el nuevo valor *v* + *p* incorporado a esta parte constante de valor, o

sean, los medios de consumo. De aquí la apariencia de que 2/3 de la masa de productos absorbida reaparecen bajo una nueva forma, como producto nuevo, sin que se haya empleado en su producción ningún trabajo de la sociedad. Esta apariencia no se da en los capitales individuales. Cada capitalista individual emplea una determinada clase concreta de trabajo que convierte en un producto los medios de producción característicos de ella.

Supongamos, por ejemplo, que se trate de un capitalista constructor de maquinaria, que el capital constante empleado durante el año = 6,000 *c* el variable = 1,500 *v*, la plusvalía = 1,500 *p* y el producto = 9,000, admitiendo que el producto sean 18 máquinas, cada una de las cuales = 500. Aquí, todo el producto reviste la misma forma, o sea, la forma de maquinaria. (Si el capitalista produce varias clases de máquinas, cada una de ellas se tiene en cuenta de por sí para los cálculos). Todo el producto–mercancías es producto del trabajo invertido durante el año en construcción de maquinaria, combinación de la misma modalidad de trabajo concreto con los mismos medios de producción. Las diversas partes del valor del producto aparecen, por tanto, bajo la misma forma natural: 12 máquinas encierran 6,000 *c*, 3 máquinas 1,500 *v*, 3 máquinas 1,500 *p*.

Aquí, es evidente que el valor de las 12 máquinas = 6,000 *c*, no porque en estas 12 máquinas se materialice simplemente el trabajo anterior a la construcción de maquinaria y no el trabajo invertido en ellas. El valor de los medios de producción para 18 máquinas no se ha transformado por sí mismo en 12 máquinas, pero el valor de estas 12 máquinas (formado a su vez por 4,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p*) es igual al valor total del capital constante contenido en las 18 máquinas. Por consiguiente, el capitalista constructor de maquinaria tendrá que vender 12 máquinas de las 18 para poder reponer el capital constante que necesita invertir para reponer las 18

máquinas nuevas. En cambio, la cosa sería inexplicable si, a pesar de que el trabajo invertido es exclusivamente de construcción de maquinaria, diese como resultado, por una parte, 6 máquinas = 1,500 *v* +

1,500 *p* y, por otra, hierro, cobre, tornillos, correas, etc., por valor de 6,000 *c*, es decir, los medios de producción de las máquinas en su forma natural, medios de producción que, como es sabido, no produce directamente el capitalista individual constructor de máquinas, sino que tiene que reponerlos

a través del proceso de circulación. Y sin embargo, a primera vista parece como si la reproducción del producto anual de la sociedad se efectuase de este modo tan absurdo.

El producto del capital individual, es decir, de un fragmento cualquiera del capital social que funciona independientemente y dotado de vida propia, puede presentar una forma natural cualquiera. La única condición es que tenga realmente una forma útil, un valor de uso que haga de él, un miembro del mundo de las mercancías susceptibles de circulación. Es de todo punto indiferente y fortuito el que pueda volver a entrar o no como medio de producción en el mismo proceso de producción del que salió como producto y, por tanto, el que la parte de su valor de producto que representa el capital constante posea o no una forma natural que le permita volver a actuar realmente como capital constante. En el segundo caso, esta parte del valor del producto volverá a revestir mediante su venta y su compra la forma de sus elementos materiales de producción, reproduciendo así el capital constante en su forma natural apta para funcionar.

Otra cosa acontece con el producto de la totalidad del capital social. Todos los elementos materiales de la reproducción deben constituir, en su forma natural, partes de este producto. La parte del capital constante consumida sólo puede ser repuesta por la producción global siempre y cuando que en el producto reaparezca toda la parte del capital constante que debe reaparecer bajo la forma natural de nuevos medios de producción, apto realmente para funcionar como capital constante. Por tanto, partiendo del supuesto de la reproducción simple, el valor de la parte del producto consistente en medios de producción, deberá ser igual a la parte constante del valor del capital social.

Además, considerado el problema en un plano individual, el capitalista sólo produce en su valor del producto, mediante el nuevo trabajo incorporado, su capital variable más la plusvalía, mientras que la parte de valor constante se transfiere al producto mediante el carácter concreto del nuevo trabajo incorporado.

Desde un punto de vista social, la parte de la jornada de trabajo social que produce medios de producción y que, por tanto, incorpora a ellos valor nuevo a la par que les transfiere el valor de los medios de producción consumidos

para producirlos, sólo produce nuevo *capital constante*, destinado a reponer el capital constante consumido bajo la forma de los antiguos medios de producción, lo mismo en I que en II. Sólo crea producto destinado a ser absorbido por el consumo productivo. El valor total de este producto es, por tanto, valor que sólo puede funcionar de nuevo como capital constante, con el que sólo puede volverse a comprar

capital constante bajo su forma natural y que, por consiguiente, desde un punto de vista social no se descompone en capital variable ni en plusvalía. De otro lado, la parte de la jornada de trabajo social que produce medios de consumo no produce ninguna parte del capital social de reposición. Sólo crea productos destinados bajo la forma natural a realizar el valor del capital variable y de la plusvalía en I y en II.

Cuando se habla del punto de vista social y, por tanto, se considera la totalidad de la producción social que incluye tanto la reproducción del capital social como el consumo individual, no debe caerse en el método que Proudhon copia de la economía burguesa, viendo el problema como si una sociedad basada en el régimen capitalista de producción perdiese, al ser enfocada en bloque, como totalidad, este carácter económico, específico e histórico. Por el contrario, en este caso, nos enfrentamos con el capitalista colectivo.

Es como si el capital total de la sociedad fuese el capital de una gran sociedad por acciones formada por todos los capitalistas individuales. En esta sociedad por acciones ocurre, como en tantas otras, que todo accionista sabe lo que mete en ella, pero *no* lo que ha de sacar.

IX. *Ojeada retrospectiva a Adam Smith, Storch y Ramsay*

El valor global del producto social asciende a 9,000 = 6,000 *c* + 1, *500v* + 1,500 *p;* dicho en otros términos: 6,000 reproducen el valor de los medios de producción y 3,000 el valor de los medios de consumo.

El valor de la renta social (*v* + *p*) sólo representa, pues, 1/3 del valor del producto total y sólo por valor de este tercio puede la totalidad de los consumidores, tanto obreros como capitalistas, sustraer mercancías, productos, al producto global de la sociedad para incorporarlos a su fondo de consumo. En cambio, 6,000 = 2/3 del valor del producto representan el valor del capital constante que debe reponerse en especie. Por tanto, deberán volver a incorporarse al fondo de producción medios de producción por este valor. Storch sienta esto como necesario, aunque sin poder demostrarlo: "Es evidente que el valor del producto anual se divide en capitales y ganancias y que cada una de estas partes del valor del producto anual sirve para comprar regularmente los productos que la nación necesita, tanto para mantener su capital como para renovar su fondo de consumo...

Los productos que forman el *capital* de una nación *no son consumibles"* (Storch, *Considérations sur la nature du revenu nationale*, París, 1824, p. 150).

Sin embargo, Adam Smith establece este fabuloso dogma, que hasta hoy encuentra crédito, no sólo en la forma ya mencionada según la cual todo el valor social del producto se descompone en renta, en salario más plusvalía o, según su expresión, en salario más ganancia (interés), más renta del suelo. Lo establece también en la forma más popular según la cual *los consumidores* tienen, en última instancia (*ultimately*), que pagar a los productores *todo el valor del producto*. Esta tesis es hasta hoy uno de los lugares comunes más acreditados o, mejor dicho, una de las verdades eternas de la llamada ciencia de la economía política. Esta afirmación se ilustra del siguiente y plausible modo: Tomemos un artículo cualquiera, por ejemplo, camisas de lienzo. El fabricante de hilados tiene, ante todo, que pagar al labrador que cultiva el lino el valor íntegro de este producto, incluyendo, por tanto, la simiente, los abonos, el forraje para el ganado, etc., además de la parte de valor que transfiere al producto el capital fijo del labrador, los edificios, los aperos de labranza (ganancia y renta del suelo contenida en el producto), y, finalmente, los gastos de transporte del lino desde su centro de producción hasta la

fábrica de hilados. Luego, viene el fabricante de tejidos, el cual deberá resarcir al fabricante no sólo el precio del lino sino también la parte de valor de la maquinaria, de los edificios, etc., en una palabra, del capital fijo, transferida al lino para hilarlo, y además todas las materias auxiliares consumidas durante el proceso de hilados, los salarios de los hilanderos, la plusvalía, etc., y lo mismo el industrial que blanquea el lienzo, el cual deberá resarcir los gastos de transporte del tejido, hasta llegar finalmente al fabricante de camisas, quien deberá abonar el precio íntegro a todos los productores anteriores a él, los cuales le entregan simplemente su materia prima. En sus manos, se produce un nuevo incremento de valor, en parte a través del valor del capital constante consumido para la fabricación de camisas en forma de medios de trabajo, materias auxiliares, etc., y en parte por medio del trabajo invertido en esta fabricación, el cual añade el valor del salario de los obreros camiseros más la plusvalía del fabricante de camisas. Supongamos que el producto terminado cueste, por último, 100 libras esterlinas y que ésta sea la parte que la sociedad invierte en camisas dentro del valor total del producto anual. Los consumidores de camisas pagan las 100 libras esterlinas, es decir, el valor de todos los medios de producción contenidos en las camisas y, además, los salarios más la plusvalía del labrador que produce el lino, del fabricante de hilados, del de tejidos, del industrial que blanquea el lienzo, del fabricante de camisas y de todas las empresas de transporte. Hasta aquí, todo es absolutamente claro y cualquier niño podría verlo. Pero luego sigue diciendo A. Smith: lo mismo acontece con el valor de todas las demás mercancías. En realidad, debiera decir: lo mismo acontece con el

valor *de todos los medios de consumo*, con el valor de la parte del producto social destinada al fondo de consumo, es decir, con la parte del valor del producto social que puede invertirse como renta.

Indudablemente, la suma de valor de todas esas mercancías es igual al valor de todos los medios de producción consumidos en ellas (partes del capital constante) más el valor creado por el trabajo nuevo que se les incorpora (salarios más plusvalía). Por consiguiente, la totalidad de los consumidores puede pagar esta suma total de valor porque, si bien el valor de toda mercancía de por sí se compone de $c + v + p$, la suma de valor de todas las mercancías destinadas al fondo de consumo en su totalidad sólo puede, en

cuanto al máximum, ser igual a la parte del valor del producto social que se descompone en *v* + *p*, es decir, igual al valor añadido a los medios de producción preexistentes –al capital constante– por el trabajo desplegado durante el año. En cuanto al capital constante, ya sabemos que puede reponerse, a base de la masa social de productos, de dos modos. En primer lugar, mediante intercambio de los capitalistas de II, que producen medios de consumo, con los capitalistas de I, que producen los necesarios medios de producción. Aquí es donde se encuentra la fuente de la clase según la cual lo que para unos es capital es para otros renta. Pero no es así como ocurre, en realidad. Los 2,000 II, que existen en forma de medios de consumo por un valor de 2,000, constituyen para el sector capitalista II capital constante. No pueden, por tanto, consumirlos directamente, a pesar de tratarse de productos destinados por su forma natural a ser consumidos. De otra parte, 2,000 I (*v* + *p*) de los productos creados por el sector capitalista y obrero de I representan salarios más plusvalía. Existen bajo la forma natural de medios de producción, de cosas en las que no puede consumirse su propio valor. Tenemos, pues, una suma de valor de 4,000, de los cuales, lo mismo antes que después del cambio, la mitad sólo repone capital constante y la otra mitad sólo constituye renta. Y en segundo lugar, el capital constante del sector I se repone en especie, en parte mediante intercambio entre los capitalistas de I y en parte mediante reposición en especie dentro de cada industria de por sí.

La afirmación de que todo el valor del producto anual debe ser pagado en última instancia por los consumidores sólo sería exacta si se tuviesen en cuenta dos clases de consumidores completamente distintas: los consumidores individuales y los consumidores productivos. Pero el hecho de que una parte del producto deba consumirse *productivamente* no significa sino que *debe funcionar* como capital y no puede ser *consumido como renta*.

Si dividimos el valor del producto total = 9,000 en 6,000 *c* + 1,500 *v* + 1,500 *p* y sólo consideramos los 3,000 (*v* + *p*) en su calidad de renta, parece, por el contrario, que el capital variable desaparece y que el capital, socialmente considerado, se reduce al capital constante. En efecto, lo que primitivamente aparecía como 1,500 *v* se disuelve en parte de la renta social, en los salarios, que son la renta de la clase obrera, con lo cual se esfuma su carácter de capital. Esta es, en efecto, la conclusión a que llega Ramsay. Según él, el capital, socialmente considerado, sólo consta de capital fijo, pero por capital

fijo entiende este autor el capital constante, la masa de valor consistente en medios de producción, ya se trate de medios de trabajo o de material de trabajo, de materias primas, artículos a medio fabricar, materias auxiliares, etc. Ramsay llama al capital variable capital circulante: "El capital circulante consiste exclusivamente en medios de sustento y en otros artículos necesarios adelantados al obrero antes de la elaboración del producto de su trabajo... Sólo el capital fijo, no el circulante, es en sentido estricto fuente de la riqueza nacional... El capital circulante no es una fuerza que actúe directamente en la producción ni constituye tampoco un factor esencial en ésta, sino que es simplemente un expediente impuesto por la lamentable pobreza de la masa del pueblo... Sólo el capital fijo forma, desde el punto de vista nacional, parte integrante de los costos de producción" (Ramsay, *op. cit.*, pp.

23–26 *pass.*). Ramsay define más en detalle el capital fijo, por el que entiende el capital constante, en estos términos: "El tiempo durante el cual una parte del producto de aquel trabajo [o sea, del trabajo empleado en producir una mercancía cualquiera] ha existido como capital fijo, es decir, bajo una forma en la que, aun contribuyendo a la elaboración de una mercancía futura, *no sustenta a ningún obrero"* (p. 59).

He aquí, comprobado una vez más, el daño que ha causado A. Smith al embeber la diferencia entre el capital constante y el variable en la diferencia entre el capital fijo y el circulante. El capital constante de Ramsay se halla formado por los medios de trabajo, su capital circulante por los medios de subsistencia; ambos son mercancías de un valor dado, ninguna de las cuales puede producir una plusvalía.

X. *Capital y renta: capital variable y salarios8*

Toda la reproducción anual, el producto íntegro de este año, es producto del trabajo útil del año actual. Pero el valor de este producto global es superior a la parte de valor del mismo en que se materializa el trabajo anual, considerado como la fuerza de trabajo invertida durante este año. El *producto de valor* de este

año, el nuevo valor creado en forma de mercancías durante el mismo, es menor que el *valor del producto*, el valor global de la masa de mercancías producida durante el año entero. La diferencia que resulta si deducimos del

valor global del producto anual el valor añadido a él por el trabajo del año corriente, no es un valor realmente reproducido, sino simplemente un valor ya existente que reaparece bajo una nueva modalidad; un valor transferido al producto anual de otro valor preexistente y que, según la duración de los elementos constantes del capital que cooperan al proceso de trabajo social de este año puede ser de fecha anterior o posterior, puede proceder del valor de un medio de producción engendrado el año antes o en una serie de años anteriores. Es, en todo caso, valor transferido de los medios de producción de años anteriores al producto del año en curso.

Volviendo a nuestro esquema, tenemos después del cambio de los elementos hasta ahora examinados entre I y II y dentro del sector II:

I) 4,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* (los últimos 2,000 realizados en medios de consumo II *c*) = 6,000.

II) 2,000 *c* (reproducción mediante intercambio con I (*v* + *p*) + 500 *v* + 500 *p* = 3,000.

Suma total de valor = 9,000.

El valor nuevo producido durante el año sólo se contiene en *v* y *p*. La suma del producto del valor de este año es igual, por tanto, a la suma de *v* + *p* = 2,000 I (*v* + *p*) + 1,000 II (*v* + *p*) = 3,000. Todas las demás partes de valor del valor del producto de este año son solamente valor transferido del valor de anteriores medios de producción consumidos durante la producción anual. Fuera del valor de 3,000, el trabajo del año en curso no produce ningún valor; es todo su producto de valor anual.

Ahora bien, los 2,000 I (*v* + *p*) del sector II reponen, como veíamos, sus 2,000 II *c* bajo la forma natural de medios de producción. Dos terceras partes del trabajo anual invertido en el sector I han producido, pues, de nuevo el capital constante de II, tanto en cuanto a su valor como en cuanto a su forma natural. Por consiguiente, desde el punto de vista social nos encontramos con que dos terceras partes del trabajo invertido durante el año han reproducido el capital constante, realizado en la forma natural correspondiente al sector II.

La mayor parte del trabajo social del año se ha invertido, pues, en la

producción de nuevo capital constante (en capital existente bajo la forma de medios de producción) destinado a reponer el capital constante empleado en la producción de medios de consumo. Lo que aquí distingue a la sociedad capitalista de los salvajes no es, como entiende Senior,9 el hecho de que sea privilegio y característica del salvaje el emplear su trabajo en un determinado tiempo sin procurarle ninguna renta, es decir, ningún fruto susceptible de ser reducido a (de ser cambiado por) medios de consumo, sino que la diferencia estriba en lo siguiente: *a*) La sociedad capitalista emplea una cantidad mayor de su trabajo anual disponible en la producción (y, por tanto, de capital constante) que no son susceptibles de ser reducidos a renta, ni bajo la forma de salarios ni bajo la de plusvalía, sino que sólo pueden funcionar como capital.

b) Cuando el salvaje fabrica arcos, flechas, martillos de piedra, hachas, cestas, etc., sabe perfectamente que el tiempo empleado en estas faenas no se emplea en la elaboración de medios de consumo, que con ello cubre, por tanto, sus necesidades de medios de producción y nada más. Además, el salvaje comete un grave pecado económico con su total indiferencia ante el despilfarro de tiempo, empleando a veces, por ejemplo, como dice Taylor, un mes entero en construir una flecha.10

La idea corriente según la cual una parte de los economistas quieren quitarse de encima las dificultades teóricas, es decir, la comprensión de las relaciones verdaderas –a saber, que lo que para unos es capital es para otros renta, y viceversa– es en parte justa, pero se convierte en una idea completamente falsa (que encierra, por tanto, sólo la palabra completa de todo el proceso del cambio que se opera con la reproducción anual y también, por consiguiente, una incomprensión del fondo de verdad parcial que contiene realmente) al pretender formularla con carácter general.

Estableceremos ahora las condiciones reales sobre que descansa la verdad parcial de esta idea y que revelarán, al propio tiempo, la falsa concepción acerca de ellas.

1. El capital variable funciona como capital en manos del capitalista y como renta en manos del obrero asalariado.

El capital variable empieza existiendo en manos del capitalista como *capital–*

dinero; funciona como *capital– dinero* al ser utilizado para comprar fuerza de trabajo. Mientras permanece en sus manos adoptando la forma–dinero, no es más que un valor dado existente bajo esta forma y, por tanto, una magnitud constante y no variable. Su cualidad de capital variable sólo es potencial y se debe a su capacidad para invertirse en fuerza de trabajo. Sólo se convierte en capital variable real al despojarse de su forma–dinero, después de invertirse en fuerza de trabajo y a partir del momento en que ésta funciona como elemento del capital productivo en el proceso de producción.

El *dinero*, que empezó funcionando como forma–dinero del capital variable en manos del capitalista, funciona ahora en manos del obrero como forma–dinero de su salario, que invierte en medios de subsistencia; es decir, como forma–dinero de la *renta* obtenida por él mediante la venta continua de su fuerza de trabajo.

Aquí, nos encontramos con el simple hecho de que el *dinero* del comprador, que en este caso es el capitalista, pasa de sus manos a manos del vendedor, que es, en este caso, el vendedor de la fuerza de trabajo, del obrero. No es el *capital* variable el que funciona dos veces, como capital en manos del capitalista y como renta en manos del obrero, sino que es el mismo *dinero* el que primero existe en manos del capitalista como forma–dinero de su capital variable y, por tanto, como capital variable potencial, y luego, una vez que el capitalista lo invierte en fuerza de trabajo, sirve en manos del obrero como equivalente de la fuerza de trabajo vendida. Y el hecho de que el mismo dinero encuentre en manos del vendedor otro empleo útil que en manos del comprador constituye un fenómeno común a todas las compras y ventas de mercancías.

Los economistas apologéticos exponen el problema de un modo falso, como se ve sobre todo si nos fijamos exclusivamente en el acto de circulación *D–T* (= *D–M*), inversión de dinero en fuerza de trabajo por parte del comprador capitalista y *T–D* (= *M–D*), cambio de la mercancía fuerza de trabajo por dinero, por parte del vendedor, del obrero, sin preocuparnos por el momento de lo que más adelante se verá. Estos economistas dicen: el mismo dinero realiza aquí dos capitales; el comprador –el capitalista– invierte su capital–dinero en fuerza de trabajo viva, que incorpora a su capital productivo; por otra parte, el vendedor –el obrero– convierte su mercancía –la fuerza de

trabajo– en dinero, que emplea como renta, lo que le permite precisamente volver a vender continuamente y mantener así en pie su fuerza de trabajo; su fuerza de trabajo es, pues, su propio capital en forma de mercancía, del que emana constantemente su renta. En realidad, la fuerza de trabajo es su patrimonio (un patrimonio reproductivo, en constante renovación), no su capital. Es la única mercancía que puede vender y tiene que vender continuamente para poder vivir y que sólo funciona como capital (variable) en manos del comprador, del capitalista. El hecho de que un hombre se vea constantemente obligado a vender a otro su fuerza de trabajo, es decir, a venderse a sí mismo, demuestra, según estos economistas a que nos referimos, que es un capitalista, porque tiene constantemente una

"mercancía" (él mismo) que vender. En este sentido, también sería capitalista el esclavo, a pesar de ser vendido por otro como mercancía de una vez para siempre, pues la naturaleza de esta mercancía –del esclavo destinado al trabajo– lleva consigo el hecho de que su comprador no sólo lo haga trabajar de nuevo cada día, sino además el de que le suministre los medios de subsistencia que le permiten trabajar continuamente. (Ver acerca de esto a Sismondi y Say en las cartas a Malthus.)

2. Por tanto, en el cambio de 1,000 I *v* + 1,000 I *p* por 2,000 II *c*, lo que para unos es capital constante (2,000 II *c*) se convierte para otros en capital variable y plusvalía, es decir, en renta en general, y viceversa, lo que para unos es capital variable y plusvalía (2,000 I *(v + p)*) es decir, renta en general, se convierte en capital constante para otros.

Examinemos en primer lugar el cambio de I *v* por II *c*, situándonos primeramente en el punto de vista del obrero.

El obrero colectivo de I ha vendido su fuerza de trabajo al capitalista colectivo de I por 1,000, valor que se le abona en dinero bajo forma de salarios. Con este dinero compra a II medios de consumo por el mismo valor. El capitalista de II se enfrenta con él simplemente como vendedor de mercancías y nada más, aun cuando el obrero compre a su propio capitalista, como hacía, por ejemplo, más arriba (p. 382) a cambio de los 500 II *v*. La forma de circulación que recorre su mercancía, la fuerza de trabajo, es la de la circulación simple de mercancías, encaminada a la mera satisfacción de necesidades, al consumo, o sea la fórmula *M*

(fuerza de trabajo) – *D–M* (medios de consumo). Resultado de este proceso de circulación es que el obrero se mantiene como fuerza de trabajo para el capitalista de I, y para seguir manteniéndose como tal no tiene más remedio que repetir constantemente el mismo proceso *T* (*M*)– *D–M*. Su salario se realiza en medios de consumo, se invierte como renta y enfocando la clase obrera en su conjunto, vuelve a invertirse constantemente en carácter de tal.

Examinemos ahora el mismo cambio de I *v* por II *c* desde el punto de vista del capitalista.

El producto–mercancías de II se halla formado todo él por medios de consumo, es decir, por cosas destinadas al consumo anual y, por tanto, a servir de base para la realización de la renta de cualquiera; en el caso que estamos examinando, la del obrero colectivo de I. En cambio, para el capitalista colectivo de II, una parte de su producto–mercancías = 2,000 es ahora la forma convertida en mercancías de la parte constante de su capital productivo, llamada a abandonar de nuevo esta forma–mercancías para volver a convertirse en la forma natural que le permita funcionar otra vez como la parte constante del capital productivo. Lo que hasta ahora ha conseguido el capitalista de II es hacer revertir a dinero mediante la venta al obrero de I la mitad (=

1,000) de su capital constante reproducido en forma de mercancías (medios de consumo). No es, pues, tampoco el capital variable de I *v* el que se invierte en la primera mitad del capital constante II *c*, sino que el dinero que funcionaba como capital–dinero para I a cambio de la fuerza de trabajo pasa así a manos del vendedor de la fuerza de trabajo, para el que no representa tal capital, sino simplemente renta en forma de dinero, es decir, dinero invertido como medio de compra de medios de consumo. El dinero = 1,000 que afluye a los capitalistas de II de manos de los obreros de I no puede tampoco funcionar como elemento constante del capital productivo de II. Es, simplemente, la forma–dinero de su capital–mercancías, que necesita ser invertida todavía en los elementos fijos o circulantes del capital constante. Por consiguiente, con el dinero obtenido de los obreros de I, compradores de sus mercancías, II compra a I medios de producción por valor de 1,000. Con ello se renueva la mitad del importe total del capital constante de II bajo una forma natural que le permite funcionar de nuevo como elemento del capital

productivo de II. La fórmula de circulación aplicada en este caso es la de *M*–*D*–*M*: medios de consumo por valor de 1,000 –dinero = 1,000–

medios de producción por valor de 1,000.

Pero, aquí, esta fórmula, *M*– *D*–*M*, es la fórmula del movimiento del capital. *M*, vendida a los obreros, se convierte en *D*, y este *D* se invierte, a su vez, en medios de producción; es la reversión de la mercancía a los elementos materiales que la forman. Por otra parte, del mismo modo que el capitalista II sólo se enfrenta con el capitalista I como vendedor de mercancías, el capitalista I sólo se enfrenta con el capitalista II en concepto de tal. I empieza comprando con 1,000, cantidad destinada a funcionar como capital variable, fuerza de trabajo por valor de 1,000; obtiene, por tanto, un equivalente por sus 1,000 *v* desembolsados en forma de dinero; el dinero pertenece ahora al obrero, quien lo invierte en comprar medios de consumo a II; I sólo puede recobrar este dinero que ingresa en la caja de II volviendo a posesionarse de él mediante la venta de mercancías por el mismo importe.

Primeramente, I se hallaba en posesión de una determinada suma de dinero = 1,000, destinada a funcionar como capital variable; funciona en concepto de tal al cambiarse por fuerza de trabajo por el mismo valor. Pero, como resultado del proceso de producción, el obrero le entrega una masa de mercancías (medios de producción) por valor de 6,000, 1/6 de la cual, o sean 1,000 en cuanto a su valor, representa un equivalente del capital variable desembolsado en dinero. El capital variable que antes no funcionaba como tal bajo forma de dinero, no funciona tampoco ahora con este carácter en forma de mercancías; para ello, necesita invertirse previamente en fuerza de trabajo viva y necesita, además, que ésta funcione realmente en el proceso de producción. Como dinero, el capital variable no era sino capital variable potencial. Pero revestía una forma que le permitía invertirse directamente en fuerza de trabajo. Como mercancía, este mismo capital variable no es tampoco más que dinero potencial; sólo revierte a su forma primitiva de dinero mediante la venta de la mercancía; aquí, mediante el acto por el que II vende a I mercancías por valor de 1,000. El movimiento circulatorio, aquí, es: 1,000 *v* (dinero) –fuerza de trabajo por valor de 1,000– 1,000 en mercancías (equivalente del capital variable) –1,000 *v*, (dinero); por tanto, *D*–*M*... *M*– *D* (= *D*–A... *M*–*D*). El proceso de producción enclavado entre *M*... *M* no forma

parte por sí mismo de la órbita de circulación; no se manifiesta en el cambio de los distintos elementos de la reproducción anual entre sí, a pesar de que este cambio incluye la reproducción de todos los elementos del capital productivo, tanto de su elemento constante como el variable, o sea, la fuerza de trabajo. Todos los agentes de este cambio aparecen simplemente como compradores y vendedores, o ambas cosas a la vez; los obreros sólo aparecen aquí como vendedores de mercancía; los capitalistas, unas veces como compradores y otras como vendedores y, dentro de ciertos y determinados límites, solamente como compradores o vendedores de mercancías.

Resultado: el de que I entre de nuevo en posesión de la parte variable de su capital en forma de dinero, la única que le permite invertirse directamente en fuerza de trabajo; es decir, el que vuelva a poseerla bajo la única forma en que puede desembolsarse realmente como elemento variable de su capital productivo.

Por otra parte, para poder actuar de nuevo como comprador de mercancías, el obrero debe aparecer de nuevo, previamente, como vendedor de su mercancía, o sea, de la fuerza de trabajo.

En lo que se refiere al capital variable del sector II (500 II *v*), el proceso de circulación entre capitalistas y obreros del mismo sector de producción se verifica sin intermediario alguno, siempre y cuando que lo enfoquemos, como hacíamos más arriba, como operado entre el capitalista colectivo II y el obrero colectivo II.

El capitalista colectivo II desembolsa 500 *v* en comprar fuerza de trabajo por el mismo valor: el capitalista colectivo es aquí comprador y el obrero colectivo vendedor. Luego, el obrero, con el dinero obtenido por su fuerza de trabajo, pasa a ser comprador de una parte de las mercancías producidas por él mismo. Aquí el capitalista es, por tanto, vendedor. El obrero repone al capitalista el dinero que le pagó al

comprarle su fuerza de trabajo y se lo repone mediante una parte del capital–mercancías producidas en II, o sean, 500 *v* en mercancías; el capitalista posee ahora en forma de mercancías el mismo *v* que poseía en dinero antes de comprar la fuerza de trabajo; el obrero, por su parte, realiza el valor de su fuerza de trabajo en dinero y ahora vuelve a realizar este dinero al invertirlo

como renta en atender a su consumo, mediante la compra de una parte de los medios de consumo producidos por él mismo. Es el intercambio de la renta del obrero en dinero por los 500 *v* en mercancías del capitalista reproducida por aquél bajo esta forma. De este modo, este dinero retorna al capitalista II como forma–dinero de su capital variable. Un valor–renta equivalente en forma de dinero repone aquí el valor del capital variable en forma de mercancías.

El capitalista no se enriquece por el hecho de que, al vender al obrero una masa equivalente de mercancías, le sustraiga de nuevo el dinero que le pagó al comprar su fuerza de trabajo. Si le pagase primero 500 al comprarle la fuerza de trabajo y le entregase gratis la masa de mercancías por valor de 500 que le ha hecho producir, le pagaría en realidad doble. Y, por el contrario, si el obrero le produjese un equivalente de 500 en mercancías por el precio de su fuerza de trabajo de 500, el capitalista se encontraría después de realizar esta operación exactamente donde se encontraba antes. Pero el obrero reproduce un producto de 3,000: conserva la parte del valor constante del producto, es decir, el valor de los medios de producción contenidos en él = 2,000, al transformarlos en un producto nuevo, y además añade a este valor dado un valor de 1,000 (*v* + *p*). (La idea según la cual el capitalista se enriquece obteniendo una plusvalía por el reflujo de los 500 en dinero aparece desarrollada en Destutt de Tracy, y a ella nos referiremos más extensamente en el apartado 13 de este capítulo.)

Mediante la compra de medios de consumo por valor de 500 el obrero II reintegra al capitalista en dinero II el valor de 500 II *v* que hasta hace poco poseía en forma de mercancías; es decir, se lo reintegra bajo la forma en que aquél primitivamente lo desembolsó. Resultado inmediato de esta transacción, como de cualquier otra venta de una mercancía, es la transposición del valor dado de la forma–mercancía a la forma–

dinero. Y tampoco constituye nada específico el retorno así efectuado del dinero a su punto de partida. Si el capitalista II hubiese comprado con los 500 en dinero mercancías al capitalista I, vendiendo luego a I mercancías por valor de 500, habría recuperado también los 500 en dinero. Los 500 en dinero le habrían servido solamente para circular una masa de mercancías de 1,000 y habrían refluido, según la ley general expuesta más arriba, a manos de aquel

que lanzó el dinero a la circulación para hacer circular esta masa de mercancías.

Pero los 500 en dinero que refluyen al capitalista II son, al mismo tiempo, nuevo capital variable potencial en forma de dinero. ¿Por qué? El dinero, incluyendo también por consiguiente el capital–dinero, sólo es capital variable potencial porque y en la medida en que puede invertirse en fuerza de trabajo. El retorno de las 500 libras esterlinas en dinero al capitalista II va acompañado por el retorno al mercado de fuerza de trabajo II. El retorno de ambos en polos opuestos –y, por tanto, la reaparición de los 500 en dinero, no sólo como dinero, sino también como capital variable en forma de dinero– se halla condicionado por el mismo procedimiento. El dinero = 500 refluye al capitalista II porque vende al obrero II medios de consumo por valor de 500, es decir, porque el obrero gasta su salario para poder mantenerse y mantener a su familia, conservando con ello su fuerza de trabajo. Para poder seguir viviendo y actuando como vendedor su mercancía, no tiene más remedio que vender una y otra vez, constantemente, su fuerza de trabajo. Por eso, el retorno de los 500 en dinero al capitalista II es, al mismo tiempo, el retorno o el mantenimiento de la fuerza de trabajo como mercancía susceptible de ser comprada por los 500 y, por tanto, el retorno de los 500 en dinero como capital variable potencial.

Con respecto al sector II *b*, productor de artículos de lujo, el problema, en lo tocante a *v*– (II *b*) *v*–, se plantea en los mismos términos que con relación a I *v*. El dinero que renueva en forma de dinero el capital variable de los capitalistas de II *b* afluye a ellos por medio de un rodeo, a través de los capitalistas de II *a*. Sin embargo, no supone diferencia alguna el que los obreros compren sus medios de subsistencia directamente a los productores capitalistas a quienes venden su fuerza de trabajo o a otra categoría de capitalistas, que luego se encargan de hacer que el dinero retorne a manos de aquéllos. Como la clase obrera vive al día, compra mientras puede comprar. No ocurre lo mismo con los capitalistas, por ejemplo, en el cambio de II *c* por 1,000

I *v*. El capitalista no vive al día. El móvil que le impulsa es obtener el mayor rendimiento posible de su capital.

Por consiguiente, si se presentan en circunstancias de cualquier clase por

virtud de las cuales el capitalista II considera más ventajoso retener, parcialmente al menos, durante más tiempo en forma de dinero su capital constante, en vez de renovarlo inmediatamente, se demorará el reflujo a I de los 1,000 II *c* (en dinero) y también, por tanto, la restauración de los 1,000 en forma de dinero, y el capitalista I sólo podrá seguir produciendo en la misma escala que antes si cuenta con dinero de reserva; el capital de reserva en dinero es

asimismo necesario, en general, para poder seguir produciendo el dinero ininterrumpidamente sin preocuparse del reflujo más rápido o más lento del capital variable.

Cuando se investiga la circulación de los distintos elementos que entran en la reproducción del año en curso, hay que investigar también el resultado del trabajo del año anterior, del año que ha finalizado ya. El proceso de producción que se traduce en este producto anual pertenece ya al pasado, se concreta en su producto, y lo mismo ocurre, con tanta mayor razón, en lo que se refiere al proceso de circulación que precede al de producción o discurre paralelamente con él, a la transposición del capital variable potencial en capital variable real, es decir, a la compra y venta de la fuerza de trabajo. El mercado de trabajo no forma ya parte del mercado de mercancías que tenemos ante nosotros. Ahora, el obrero no solamente ha vendido ya su fuerza de trabajo, sino que ha entregado, además de la plusvalía, un equivalente en mercancías del precio de su fuerza de trabajo; por otro lado, ha percibido su salario y sólo figura como comprador de mercancías (medios de consumo). Pero por otra parte, el producto anual debe contener todos los elementos de la reproducción, restaurar todos los elementos del capital productivo y, principalmente, por tanto, el más importante de todos, o sea, el capital variable. Ya hemos visto cuál es, con respecto al capital variable, el resultado de esta operación: como comprador de mercancías, mediante la inversión de su salario y el consumo de las mercancías compradas, el obrero conserva y reproduce la única mercancía que puede vender: y del mismo modo que refluye al capitalista el dinero por él desembolsado para comprar esta fuerza de trabajo, refluye también al mercado de trabajo dicha fuerza como mercancía cambiable por aquel dinero; como resultado, referido aquí especialmente a 1,000 I *v*, tenemos: 1,000 *v* en dinero por parte de los capitalistas I y, en el campo de enfrente, fuerza de trabajo por valor de 1,000

del lado de los obreros I, con lo cual puede iniciarse de nuevo todo el proceso de reproducción I. Tal es uno de los resultados del proceso de circulación.

Por otro lado, la inversión del salario del obrero I ha descargado a II de medios de consumo por valor de 1,000 *c*, convirtiendo éstos, por tanto, de su forma de mercancías en forma de dinero; de esta forma de dinero II los hace revertir a la forma natural de su capital constante mediante la compra de mercancías =

1,000 *v* a I, a quien de este modo refluye de nuevo en forma de dinero su capital variable.

El capital variable I sufre tres transformaciones, que no aparecen para nada o sólo se insinúan en la circulación del producto anual.

1. La primera forma, 1,000 I *v* en dinero, que se invierte en dinero por el mismo importe. Este cambio no aparece directamente en la circulación de mercancías entre I y II, pero su resultado se revela en el hecho de que la clase obrera I se enfrenta con 1,000 en dinero al vendedor de mercancías II, del mismo modo que la clase obrera II se enfrenta con 500 en dinero al vendedor de mercancías de 500 II *v* en forma de mercancías.

2. La segunda forma, la única en que el capital variable varía en realidad, funciona realmente como tal capital variable, en que aparece una fuerza creadora de valor en lugar del valor dado que por él se cambia, corresponde exclusivamente al proceso de producción que dejamos atrás.

3. La tercera forma, en que el capital variable demuestra su carácter de tal como resultado del proceso de producción, es el producto anual de valor, por tanto, en I = 1,000 *v* + 1,000 *p* = 2,000 I (*v* + *p*). Su primitivo valor = 1,000 en dinero es sustituido por un valor doble = 2,000 en mercancías. El capital variable =

1.000 en mercancías sólo representa, pues, la mitad del producto–mercancías creado por el capital variable como elemento del capital productivo. Los 1,000 I *v* en mercancías son el equivalente exacto de la parte del capital global de I primitivamente invertida en dinero y que es, por su función, capital variable; pero, bajo forma de mercancías sólo son dinero potencial

(que sólo se convertirá en dinero real mediante su venta) y, por tanto, con mayor razón, capital–dinero variable potencial. Finalmente, se convierten en capital variable real mediante la venta de la mercancía 1,000 I *v* a II *c* y la inmediata reaparición de la fuerza de trabajo como mercancía susceptible de ser comprada, como material en que pueden invertirse los 1,000 *v* en dinero.

Durante todas estas transformaciones, el capitalista I retiene constantemente en sus manos el capital variable: *1*) lo retiene inicialmente como capital–dinero; *2*) luego, como elemento de su capital productivo; *3*) más tarde, como parte del valor de su capital–mercancías y, por tanto, como valor–mercancías; *4*) finalmente, convertido de nuevo en dinero, con el que vuelve a enfrentarse la fuerza de trabajo en que puede invertirse.

Durante el proceso de trabajo, el capitalista tiene en sus manos el capital variable convertido en fuerza de trabajo puesta en acción, como fuerza de trabajo fuente de valor, pero no como un valor de una magnitud dada; sin embargo, como sólo paga al obrero después que su fuerza de trabajo lleva ya funcionando determinado tiempo, más corto o más largo, esto quiere decir que antes de pagarle tiene ya en sus manos el valor de reposición creado por la fuerza de trabajo más la plusvalía.

Puesto que el capital variable permanece siempre bajo una forma u otra en manos del capitalista, no puede afirmarse en modo alguno que se traduzca en renta para nadie. Las 1,000 I *v* en mercancía se

convierten más bien en dinero mediante su venta a II, a quien reponen la mitad de su capital constante en especie.

Lo que se traduce en renta no es el capital variable I, 1,000 *v* en dinero; este dinero deja de funcionar como forma–dinero del capital variable I tan pronto como se invierte en fuerza de trabajo, del mismo modo que el dinero de cualquier otro vendedor de mercancías deja de ser algo que le pertenezca tan pronto como se invierte en mercancías de un vendedor. Los cambios que sufre en manos de la clase obrera el dinero que recibe en concepto de salarios no son cambios del capital variable, sino del valor de su fuerza de trabajo convertido en dinero; exactamente lo mismo que el cambio del producto de valor creado por el obrero (2,000

I (*v* + *p*) es simplemente el cambio de una mercancía perteneciente a los capitalistas y que no afecta en lo más mínimo a los obreros. Pero al capitalista –y más aún a su intérprete teórico, el economista– le cuesta trabajo sustraerse a la idea de que el dinero que se paga al obrero es dinero suyo, dinero del capitalista. Cuando el capitalista es productor de oro, la parte variable del capital –es decir, el equivalente en mercancía que le repone el precio de compra del trabajo– reviste directamente forma de dinero y puede, por tanto, funcionar de nuevo como capital–dinero variable sin el rodeo de un reflujo. Por lo que se refiere a los obreros de II –

prescindiendo por el momento de los obreros que trabajan en las industrias productoras de artículos de lujo–, los 500 *v* existen ya en forma de mercancías destinadas al consumo del obrero y que éste, considerado como obrero colectivo, vuelve a comprar directamente al mismo capitalista colectivo a quien ha vendido su fuerza de trabajo. La parte variable del capital II consiste, por lo que a su forma natural se refiere, en medios de consumo, destinados en su mayor parte a ser consumidos por la clase obrera. Pero no es el capital variable el que es invertido en esta forma por los obreros; es el salario, el dinero del obrero, el que precisamente al realizarse en estos medios de consumo vuelve a restituir a su forma–dinero para el capitalista el capital variable 500 II *v*. El capital variable II *v* se reproduce en medios de consumo, al igual que el capital constante 2,000 II *c*; ni uno ni otro se traducen en renta. Lo que se traduce en renta es, en ambos casos, el salario.

Pero el hecho de que la inversión del salario como renta reintegre a su función de capital–dinero, en un caso 1,000 II *c* y en otro caso, también por medio del mismo rodeo, 1,000 I *v* y lo mismo 500 II *v*, es decir, el capital constante y el variable (en lo que al segundo se refiere, en parte mediante reflujo directo y en parte mediante reflujo indirecto), constituye un hecho importante en la circulación del producto anual.

XI. *Reposición del capital fijo*

Una gran dificultad con que nos encontramos al exponer las operaciones de cambio que se presentan en la reproducción anual es la siguiente. Partiendo de la forma más simple en que la cosa se presenta, tenemos:

(I) 4,000 *c*

+ 1,000 *v*

+ 1,000 *p*

+

(II) 2,000 *c*

+ 500 *v*

+

500 *p*

= 9,000,

lo que en último resultado se traduce en 4,000 I *c* + 2,000 II *c* + 1,000 I *v* + 500 II *v* + 1,000 I *p* + 500 II *p* =

6,000 *c* + 1,500 *v* + 1,500 *p* = 9,000. Una parte de valor del capital constante, siempre y cuando que esta parte se halle formada por verdaderos medios de trabajo (como sector bien deslindado de los medios de producción), se transfiere de los medios de trabajo al producto del trabajo (a la mercancía); estos medios de trabajo siguen funcionando como elementos del capital productivo sin abandonar su antigua forma natural; es su desgaste, la pérdida de valor que van experimentando poco a poco durante su funcionamiento a lo largo de un determinado período, el que reaparece como elemento de valor de las mercancías productivas por medio de ellos, transfiriéndose del instrumento de trabajo al producto del trabajo. Por consiguiente, por lo que a la reproducción anual se refiere, aquellas partes integrantes del capital fijo cuya vida sea mayor de un año. Si se agotan por entero dentro del año, también ellos deberán ser repuestos y renovados en su integridad por la reproducción anual, por cuya razón el punto de que aquí tratamos no les afecta y hay que prescindir de ellos de antemano. Tratándose de máquinas y de otras formas de capital fijo de mayor duración, puede ocurrir –y ocurre con alguna frecuencia– que ciertos órganos parciales de ellas deben reponerse íntegramente dentro del año, aunque el cuerpo del edificio o de la máquina tenga largo tiempo de vida. Por tanto, estos órganos parciales entrarán en la

misma categoría de los elementos del capital fijo que deben ser repuestos dentro del año.

Este elemento de valor de las mercancías no debe confundirse en modo alguno con los gastos de reparación Al venderse la mercancía, este elemento de valor se convierte en dinero, ni más ni menos que los otros; pero, una vez convertido en dinero, se manifiesta su diferencia con respecto a los otros elementos de

valor. Las materias primas y materias auxiliares consumidas en la producción de mercancías deben reponerse en especie para que pueda comenzar la reproducción de las mercancías (para que el proceso de producción de las mercancías en general pueda ser continuo); y asimismo es necesario reponer con fuerza de trabajo nueva la fuerza de trabajo ya invertida. Por consiguiente, el dinero obtenido por la venta de las mercancías deberá volver a invertirse constantemente en estos elementos del capital productivo, convirtiéndolo de su forma–

dinero en forma de mercancías. En nada hace cambiar los términos del problema el hecho de que, por ejemplo, las materias primas y materias auxiliares se compren periódicamente en grandes cantidades –

formando *stocks* de producción– y de que, por tanto, estos medios de producción no necesiten volver a comprarse en algún tiempo, con lo cual, mientras duren las existencias, el dinero obtenido por la venta de mercancías pueda acumularse –y en la parte destinada a este fin– y de que esta porción del capital constante aparezca, por tanto, temporalmente, como un capital–dinero cuya función activa queda en suspenso. No por ello se convierte en un capital renticio; sigue siendo un capital productivo, paralizado en forma de dinero. La renovación de los medios de producción debe efectuarse con un ritmo constante, aunque la forma de esta renovación en lo tocante a la circulación, pueda variar. La nueva compra, la operación circulatoria por medio de la cual se renueva, se repone, puede efectuarse en plazos más largos, en cuyo caso será necesario invertir más dinero de una vez, lo cual se compensará con la formación del *stock* de producción correspondiente, o en plazos más cortos y más seguidos, lo que exigirá dosis más pequeñas de inversión de dinero y se traducirá en *stocks* más reducidos de producción. Esto no altera en lo más mínimo los términos del problema. Y lo mismo

ocurre con la fuerza de trabajo. Allí donde la producción se desarrolla de un modo continuo y en la misma escala durante todo el año se opera una renovación constante de la fuerza de trabajo consumida por otra nueva; en cambio, donde el trabajo se efectúa por temporadas o se aplican distintas porciones de trabajo en diferentes períodos, como ocurre en la agricultura, se hace necesario comprar tan pronto una cantidad mayor como una cantidad más reducida de fuerza de trabajo. Por el contrario, el dinero obtenido por la venta de mercancías, en la parte en que representa la liquidación de la parte de valor de las mercancías equivalente al desgaste del capital fijo, no se revierte de nuevo a la parte del capital productivo cuya pérdida de valor repone. Cristaliza junto al capital productivo y permanece bajo su forma de dinero. Y esta cristalización en dinero se repite hasta que haya transcurrido la época de reproducción, formada por un número mayor o menor de años, durante la cual el elemento fijo del capital constante sigue funcionando en el proceso de producción bajo su antigua forma natural. Tan pronto como el capital fijo, (los edificios, la maquinaria, etc.), agota su vida, deja de funcionar en el proceso de producción, su valor existe junto a él, repuesto íntegramente en dinero, como la suma de las cristalizaciones de dinero, de los valores que el capital fijo va transfiriendo gradualmente a las mercancías a cuya producción contribuye y que mediante la venta de éstas se convierte en dinero. Este dinero sirve luego para reponer en especie el capital fijo (o los elementos del mismo, puesto que sus distintos elementos tienen distinto tiempo de vida), renovando así realmente esta parte del capital productivo. Este dinero es, pues, la forma–dinero de una parte del capital constante, del capital fijo de éste.

Por tanto, este atesoramiento es, a su vez un elemento del proceso de reproducción capitalista, reproducción y acumulación –en forma de dinero– del valor del capital fijo o de sus distintos elementos hasta el momento en que el capital fijo se haya extinguido y, consiguientemente, haya transferido todo su valor a las mercancías producidas, teniendo necesidad de ser renovado en especie. Pero este dinero sólo pierde su forma de tesoro y, por consiguiente, sólo vuelve a incorporarse activamente al proceso de reproducción del capital operado por medio de la circulación, tan pronto como vuelve a convertirse en nuevos elementos del capital fijo, llamados a reponer los ya agotados.

Del mismo modo que la circulación simple de mercancías no es idéntica al

mero intercambio de productos, la circulación del producto anual de mercancías no puede reducirse tampoco a un simple intercambio directo y recíproco de sus diversas partes integrantes. El dinero desempeña aquí un papel específico, papel que se revela también, precisamente, en el modo de reproducción del capital fijo. (Más adelante investigaremos cómo se presentaría la cosa en el supuesto de que la producción fuese colectiva y no revistiese la forma de la producción de mercancías.)

Volviendo ahora al esquema fundamental, teníamos para el sector II: 2,000 *c* + 500 *v* + 500 *p*. El total de los medios de consumo producidos durante el año es, aquí, igual al valor de 3,000, y cada uno de los distintos elementos–mercancías que forman la suma total de mercancías se descompone, en cuanto a su valor, en 2/3 *c* + 1/6 *v* + 1/6 *p*, o, representado en tantos por ciento, en 662/3 *c* + 162/3 *v* + 162/3 *p*. Puede ocurrir que las distintas clases de mercancías del sector II contengan distinta proporción de capital constante; y asimismo puede ocurrir que la parte fija del capital constante difiera en ellas; también puede diferir la duración de las partes del capital fijo y, por tanto, el desgaste anual o la parte de valor que transfieren proporcionalmente a

las mercancías a cuya producción contribuyen. Todo esto es, aquí, indiferente. Por lo que se refiere al proceso social de reproducción, se trata exclusivamente del cambio operado entre los sectores II y I. II y I sólo se enfrentan aquí en sus proporciones sociales de masa; la magnitud proporcional de la parte de valor *c* del producto–mercancías II (que es lo único decisivo en el problema de que aquí se trata) es, por tanto, la proporción media, englobando todas las ramas de producción comprendidas en el sector II.

Cada una de las clases de mercancías (y son, en gran parte, las mismas) cuyo valor global se resume en las cifras 2,000 *c* + 500 *v* + 500 *p* es, por tanto, uniformemente, en cuanto al valor, = 662/3 por 100 *c* + l62/3

por 100 *v* + l62/3 por l00 *p*. Y esto es aplicable igualmente a cada 100 de las mercancías que figuran bajo *c* y a las que figuran bajo *v* y bajo *p*.

Las mercancías en que se materializan los 200 *c* pueden descomponerse, a su vez en cuanto al valor, en:

1. 1,3331/3 *c*

+ 3331/3 *v*

+ 3331/3 *p*

= 2,000 *c*.

2. 3331/3 *c*

+ 831/3 *v*

+ 831/3 *p*

= 500 *v*.

y, finalmente, los 500 *p* en:

3. 3331/3 *c*

+ 831/3 *v*

+ 831/3 *p*

= 500 *p*.

Si ahora sumamos las distintas partidas de *c* en 1, 2 y 3, tenemos 1,3331/3 *c* + 3331/3 *c* + 3331/3 *c* =

2,000. Y lo mismo 3331/3 *v* + 831/3 *v* + 831/3 *v* = 500, y exactamente lo mismo por lo que se refiere a *p;* la suma dará, en conjunto, el valor total de 3,000, como arriba.

Por tanto, en 2,000 *c* se contiene todo el capital constante contenido en la masa de mercancías II por valor de 3,000, sin que ni los 500 *v* ni los 500 *p* encierren ni un átomo de él. Y lo mismo por lo que se refiere a *v* y a *p*.

Dicho en otros términos: toda la parte alícuota de la masa de mercancías II que representa capital constante y que, por tanto, es susceptible de volver a

circular, sea bajo su forma natural o bajo su forma–

dinero, existe en 2,000 *c*. Todo lo referente a la circulación del valor constante de las mercancías II se limita, pues, al movimiento de 2,000 II *c*, y esta circulación sólo puede operarse en intercambio con I (1,000 *v* +

1,000 *p*).

Y lo mismo en lo que respecto al sector I: todo lo referente a la circulación del capital constante de este sector debe limitarse a la consideración de los 4,000 I *c*.

1) Reposición de la parte del valor de desgaste en forma de dinero

Fijémonos ahora, para empezar, en:

I 4,000 *c* + 1,000

v + 1,000 *p*

II

2,000

c

+ 500 *v* + 500 *p*.

El cambio de las mercancías 2,000 II *c* por mercancías del mismo valor I (1,000 *v* + 1,000 *p*) presupondría que los 2,000 II *c* volviesen a cambiarse íntegramente en especie por las partes integrantes naturales del capital constante II; pero el valor–mercancías de 2,000 en que existe este último capital contiene un elemento destinado a la pérdida de valor del capital fijo que no puede reponerse directamente en especie, sino que debe transformarse en dinero y que va acumulándose paulatinamente como suma total hasta que vence el plazo de renovación del capital fijo en su forma natural. Cada año es el año de muerte del capital fijo que tiene que reponerse en esta o aquella empresa concreta o en tal o cual rama industrial; dentro del mismo capital individual ha de reponerse esta o aquella parte del capital fijo (puesto que las

partes que lo forman tienen distinto tiempo de vida). Cuando nos fijamos en la reproducción anual –aunque sea en escala simple, es decir, prescindiendo de la acumulación– no empezamos nunca *ab ovo* (29); se trata de un año en el transcurso de muchos, no del año en que nace la producción capitalista. Los distintos capitales invertidos en las múltiples ramas de producción del sector II tienen, por tanto, distinto tiempo de vida y del mismo modo que todos los años muere alguna de las personas que actúan en estas ramas de producción, llegan también al término de su vida durante este año algunas de las masas de capital fijo, debiendo reponerse en especie a base del fondo de dinero acumulado. En este sentido, el cambio de 2,000 II *c* por 2,000 I *v* (*v* + *p*) incluye el cambio el, 2,000 II *c* de su forma–mercancía (como medios de consumo) en elementos naturales, que no constan solamente de materias primas y materias auxiliares, sino también de elementos naturales del capital fijo, máquinas, herramientas, edificios, etc. Por consiguiente, el desgaste que hay que reponer en *dinero* del valor 2,000 II *c* no corresponde, ni mucho menos, al volumen del capital fijo en funciones, puesto que anualmente

ha de reponerse *en especie* una parte del mismo; lo cual, a su vez, presupone que en años anteriores se haya acumulado en manos de los capitalistas del sector II el dinero necesario para este cambio. Y de esta premisa se parte precisamente tanto para el ano en curso como para los años anteriores.

En el cambio efectuado entre I (1,000 *c* + 1,000 *p*) y 2,000 II debe observarse ante todo que la suma de valor I (*v* + *p*) no contiene ningún elemento del capital constante y tampoco, por tanto, ningún elemento de valor para la reposición del desgaste, es decir, para el valor transferido en la parte fija del capital constante a las mercancías, bajo cuya forma natural existen *v* + *p*. Este elemento existe, en cambio, en II, y es precisamente una parte de este elemento de valor adeudado al capital fijo el que no tiene que transformarse directamente de la forma dinero en su forma natural, sino que ha de permanecer por el momento bajo forma de dinero. En el cambio de I (1,000 *v* + 1,000 *p*) por 2,000 II *c* surge, pues, inmediatamente la dificultad de que los medios de producción I bajo cuya forma natural existen los 2,000 (*v* + *p*) son susceptibles de ser cambiados por todo su valor de 2,000 por el equivalente en medios de consumo de II, mientras que, por otra parte, los medios de consumo 2,000 II *c* no pueden cambiarse en todo su valor por los medios de producción (1,000 *v* + 1,000 *p*) porque una parte alícuota de su valor –igual al

desgaste o pérdida de valor del capital fijo que ha de reponerse– ha de cristalizar ante todo en dinero que no vuelve a funcionar como medio de circulación dentro del período anual de reproducción en curso, el único que estamos examinando. Y el dinero por el que se cambia el elemento de desgaste contenido en el valor–mercancías 2,000 II *c* sólo puede provenir de I, puesto que II no se paga a sí mismo, sino que se paga precisamente por medio de la venta de su mercancía y puesto que, según el supuesto de que partimos, I (*v* + *p)* compra la suma total de mercancías de II; por consiguiente, el sector I tiene que convertir en dinero mediante esta compra aquel desgaste de II. Pero, según la ley que antes exponíamos, el dinero lanzado a la circulación refluye al productor capitalista, que más tarde vuelve a lanzar a la circulación la misma cantidad en mercancía. Evidentemente, al comprar a II *c*, I no puede entregarle 2,000 en mercancías y además una suma complementaria de dinero de una vez para todas (sin que ésta refluya a él mediante la operación del cambio). De otro modo, vendería la masa de mercancías II *c* por encima de su valor. Si, en realidad, II sólo entrega a I (1,000 *v* + 1,000 *p*), en cambio, lo correspondiente a sus 2,000 *c*, no puede exigirle a I más de esto, y el dinero que circula durante este cambio refluye a I o II, al que lo haya lanzado a la circulación, es decir, al que haya actuado antes como comprador.

Al mismo tiempo, en este curso, II volvería a convertir su capital–mercancías, en cuanto al volumen íntegro de su valor, en la forma natural de medios de producción, mientras que el supuesto de que se parte es que una parte alícuota del mismo, después de su venta, no vuelve a convertirse durante el período de reproducción anual en curso de dinero en la forma natural de los elementos fijos de su capital constante. Por consiguiente, sólo podría refluir a II un saldo si II, aun vendiendo a I por valor de 2,000, le comprase por menos de esta cantidad, por ejemplo, por valor de 1,800; en este caso, I tendría que compensar la diferencia mediante 200

en dinero, cantidad que no refluiría a él, puesto que este dinero lanzado a la circulación no sería sustraído de nuevo a ella mediante la puesta en circulación de mercancías = 200. En este caso, tendríamos un fondo en dinero para II a cuenta de su desgaste del capital fijo; pero tendríamos también de otro lado, en I, una superproducción de medios de producción por valor de 200, con lo cual se desmoronaría toda la base del esquema, o sea, la

reproducción sobre escala igual, que presupone, por tanto, una absoluta proporcionalidad entre los distintos sistemas de producción. No haríamos más que eliminar una dificultad para sustituirla por otra mucho más complicada.

Como este problema plantea dificultades especiales y hasta ahora no ha sido tratado por los economistas, vamos a examinar sucesivamente todas las soluciones posibles (aparentemente posibles, por lo menos), o más bien los diferentes planteamientos del problema.

Primeramente, acabamos de partir del supuesto de que II vende a I 2,000 en mercancías y sólo le compra por valor de 1,800. En el valor–mercancías 2,000 II *c* se contenían 200 para reponer el desgaste, destinados a atesorarse en dinero; de este modo, el valor de 2,000 II *c* se descomponía en 1,800, destinados a cambiarse por medios de producción I, y 200 para reponer el desgaste, destinados a retenerse en dinero (después de la venta de los 2,000 *c* a I). O, para expresarlo con relación a su valor, 2,000 II *c* serían = 1,800 *c* +

200 *c* (*d*), llamando *d* al *déchet* (30) (*F. E.*).

Tendríamos, así, que examinar

el cambio de

I.

1,000 *v*

+ 1,000 *p*

II.

1,800 *v*

+ 200 *c*

(*d*).

I compra por 1,000 libras esterlinas que afluyen a los obreros como salario,

en pago de su fuerza de trabajo, por valor de 1,000 II *c* de medios de consumo; II compra con las mismas 1,000 libras esterlinas por

valor de 1,000 I *v* de medios de producción. Con esto refluye a los capitalistas I su capital variable en forma de dinero, con lo cual pueden comprar al año siguiente fuerza de trabajo por el mismo valor, es decir, reponer en especie la parte variable de su capital productivo, II compra, además, con las 400 libras esterlinas desembolsadas, medios de producción a I *p* y I *p* compra, con las mismas 400 libras esterlinas medios de consumo a II *c*. Las 400 libras esterlinas lanzadas a la circulación por II refluyen así a los capitalistas de II, pero sólo como equivalente de las mercancías vendidas. I compra con las 400 libras desembolsadas medios de consumo; II compra a I 400 libras esterlinas de medios de producción, con lo cual estas 400 libras esterlinas refluyen a I. El cálculo, hasta ahora, es pues, el siguiente:

I lanza a la circulación 1,000 *v* + 800 *p* en mercancías; pone en circulación además 1,000 libras esterlinas en dinero para pago de salarios y 400 libras esterlinas para el cambio con II. Después de efectuado el cambio, I tiene: 1,000 *v* en dinero, 800 *p* invertidos en 800 II *c* (medios de consumo) y 400 libras esterlinas en dinero.

II lanza a la circulación 1,800 *c* en mercancías (medios de consumo) y 400 libras esterlinas en dinero; después de efectuado el cambio, tiene: 1,800 en mercancías I (medios de producción) y 400 libras esterlinas en dinero.

Ahora tenemos, además, en I 200 *p* (en medios de producción) y en II 200 *c* (*d*) (en medios de consumo).

Según el supuesto de que partimos, I compra con 200 libras esterlinas los medios de consumo *c* (*d*) por valor de 200; pero II retiene estas 200 libras esterlinas, puesto que 200 *c* (*d*) representan el desgaste y no pueden, por tanto, volver a invertirse directamente en medios de producción. Por tanto, 200 I *p* son invendibles; 1/10 de la plusvalía I que ha de reponerse es irrealizable, no puede abandonar su forma natural de medios de producción para adoptar la de medios de consumo.

Esto no sólo contradice al supuesto de la reproducción en escala simple; no es de por sí ninguna hipótesis para explicar la conversión en dinero de 200 *c* (

d); significa, simplemente, que es inexplicable.

Como no es posible demostrar cómo van a convertirse en dinero los 200 *c* (*d*), se da por supuesto que I tiene la amabilidad de convertirlos en dinero, precisamente porque no se halla en condiciones de convertir en dinero su propio resto de 200 *p*. Concebir esto como una operación normal del mecanismo de cambio es exactamente lo mismo que si se admitiese que todos los años llueven del cielo 200 libras esterlinas para convertir periódicamente en dinero las 200 *c* (*d*).

Sin embargo, el carácter absurdo de semejantes hipótesis no salta directamente a la vista si I *p*, en vez de presentarse como aquí en su primitiva modalidad –es decir, como parte integrante del valor de mercancías que sus productores capitalistas tienen que realizar en dinero por medio de su venta–, aparece en manos de los copartícipes de los capitalistas, por ejemplo, en manos del terrateniente como renta del suelo en manos del financiero como intereses. Pero si la parte de la plusvalía de las mercancías que el capitalista industrial se halla obligado a ceder a otros copropietarios de la plusvalía en concepto de renta del suelo o de intereses no es realizable a la larga mediante la venta de las mercancías, se vendrá a tierra también el pago de la renta o de los intereses y, por tanto, ni el terrateniente ni el financiero pueden actuar, mediante su desembolso, como *dens ex machina* (31) para invertir en dinero a su antojo determinadas partes de la reproducción anual. Y lo mismo acontece con los gastos de todos los llamados obreros improductivos, funcionarios públicos, médicos, abogados, etc., y de cuantos, bajo una u otra forma del "gran público", prestan a los economistas el "servicio"

de explicar lo que no son capaces de explicar ellos.

Tampoco constituye ninguna solución el hecho de que, en vez de fijarse en el intercambio directo entre I y II –entre los dos grandes sectores de la producción capitalista–, se interfiera como mediador el comerciante, salvando todas las dificultades con su "dinero". Llegado el momento, los 200 I *p*, por ejemplo, deberán ser entregados final y definitivamente a los capitalistas industriales de II. Aunque pase por las manos de una larga serie de comerciantes, el último de éstos se enfrentará –con arreglo a nuestra hipótesis– con II y se encontrará ante él en la misma situación en que los productores capitalistas de I se encontraban desde el primer momento, es

decir, en la situación de no poder vender a II los 200 I *p*; y la suma de compra ya utilizada no podrá renovar el mismo proceso con I.

Se ve aquí cómo, prescindiendo de nuestra verdadera finalidad, es absolutamente necesario considerar el proceso de reproducción en su forma fundamental –prescindiendo de todas las figuras intermediarias, que sólo sirven para oscurecerlo– para descartar los falsos subterfugios que producen la apariencia de una explicación "científica", como ocurre cuando el análisis recae inmediatamente sobre el proceso social de reproducción en su forma concreta complicada.

La ley según la cual, cuando la reproducción se desarrolla normalmente (ya sea en escala simple o en escala ampliada), el dinero lanzado a la circulación por el productor capitalista debe retornar a su punto de partida (siendo indiferente, para estos efectos, el que el dinero le pertenezca a él mismo o lo tome a préstamo de otro), excluye como vemos, de una vez para siempre, la hipótesis de que los 200 II *c* (*d*) se conviertan en dinero mediante el dinero desembolsado por I.

2) Reposición del Capital fijo en especie

Descartada la hipótesis que acabamos de examinar sólo quedan las posibilidades que, aparte de la reposición del desgaste en dinero, incluyen la reposición en especie del capital fijo completamente agotado.

Antes, dábamos por supuesto:

a) que las 1,000 libras esterlinas pagadas en concepto de salario por I eran invertidas por los obreros en II *c*, es decir, que se gastaban en comprar medios de consumo.

Cuando decimos que aquí las 1,000 libras esterlinas son desembolsadas por I en dinero, no hacemos más que consignar un hecho. Los salarios deben abonarse en dinero por los respectivos productores capitalistas; este dinero es invertido luego por los obreros en medios de vida y sirve, por su parte, a los vendedores de éstos como medio de circulación para convertir su capital constante de capital–mercancías en capital productivo. Es cierto que tiene que pasar por muchos canales (tenderos, propietarios de casas, recaudadores de

contribuciones, obreros improductivos tales como médicos, etc., que los mismos obreros necesitan) y que, por tanto, sólo en parte refluye directamente de manos de los obreros de I a manos del sector capitalista II. Puede ocurrir que el flujo de este dinero se estanque más o menos, lo cual exige nuevas reservas de dinero por parte de los capitalistas. Todo esto no nos interesa para el estudio de esta forma fundamental.

b) Se daba por supuesto que, de una parte, I desembolsaba otras 400 libras esterlinas en dinero para comprar mercancías a II, dinero que refluía a él, del mismo modo que, por otra parte, II desembolsaba en dinero otras 400 libras esterlinas para comprar mercancías a I, volviendo a refluír a él el mismo dinero. Hay que partir de este supuesto, ya que el supuesto contrario, o sea, el de que el sector capitalista I o el sector capitalista II lanza a la circulación unilateralmente el dinero necesario para el cambio de mercancías, sería arbitrario. Y como en el apartado anterior *1*) ha quedado demostrado que debe rechazarse como absurda la hipótesis según la cual I lanza a la circulación dinero complementario para convertir en dinero los 200 I *c* (*d*), parece como si sólo quedase ya la hipótesis aún más absurda de que es el mismo II quien lanza a la circulación el dinero con que se realiza la parte de valor de la mercancía llamada a reponer el desgaste del capital fijo. Por ejemplo, la parte de valor que la máquina de hilar del señor X pierde en la producción reaparece como parte de valor del hilado; por donde lo que su máquina de hilar pierde por una parte de su valor, como desgaste, se acumula por otra parte en ella como dinero. X puede ahora, por ejemplo, comprar 200 libras esterlinas de algodón a *Y*, lanzando así a la circulación 200 libras esterlinas en dinero, *Y* le compra hilados con las mismas 200 libras esterlinas, las cuales sirven ahora a X como fondo para reponer el desgaste de la máquina de hilar. El resultado de todo esto no sería otro sino el que X prescindiendo de su producción, de su producto y de la venta de éste, se reserva *in petto* (32) 200 libras esterlinas para resarcirse a sí mismo la pérdida de valor de su máquina de hilar, con lo cual además de la pérdida de valor de su máquina, equivalente a 200 libras esterlinas, tendría que poner todos los años otras 200 libras en dinero de su bolsillo para encontrarse al final en condiciones de poder comprar una máquina nueva.

Pero el absurdo de todo esto salta a la vista. El sector II está formado por capitalistas cuyo capital fijo tiene plazos de reproducción completamente

distintos. Para unos, el plazo se cumple en el momento en que ha de ser repuesto en especie. Para otros, el plazo se halla más o menos alejado de este momento; todos los de la segunda clase coinciden en que su capital fijo no se reproduce de un modo efectivo, es decir, no se renueva en especie o mediante un ejemplar del mismo género, sino que su valor va acumulándose sucesivamente en dinero. Los primeros se encuentran exactamente (o bien parcialmente, cosa que aquí no interesa) en la misma situación que al iniciar el negocio, en que salieron al mercado con un capital en dinero para invertirlo, de una parte, en capital constante (fijo y circulante) y de otra parte en capital variable, o sea, en fuerza de trabajo. Ahora se ven en la necesidad de lanzar de nueva cuenta a la circulación este capital–

dinero, es decir, lo mismo el valor del capital fijo constante que el del capital circulante y el variable.

Si partimos, pues, del supuesto de que de las 400 libras esterlinas que el sector capitalista II lanza a la circulación para el cambio con el sector I, la mitad proviene de aquellos capitalistas del sector II que no sólo tienen que renovar en especie, con sus mercancías, sus medios de producción que forman parte del capital circulante, sino además, con su dinero, su capital fijo, mientras que la otra mitad de los capitalistas del sector II sólo repone en especie, con su dinero, la parte circulante de su capital constante, pero no su capital fijo, no habrá absolutamente nada contradictorio en el hecho de que las 400 libras esterlinas que refluyen (que

refluyen tan pronto como I las invierta en comprar medios de consumo) se repartan en distintas proporciones entre estas dos categorías del sector II. Estas 400 libras esterlinas refluyen al sector II, pero no retornan a las mismas manos, sino que se distribuyen de distinto modo dentro de este sector, pasan de una parte del mismo a otra.

Una parte de II, además de la parte de medios de producción, cubierta en última instancia con sus mercancías, ha invertido 200 libras esterlinas de dinero en nuevos elementos en especie del capital fijo. El dinero así desembolsado –como al iniciar el negocio– sólo va refluyendo a él de la circulación sucesivamente, en series de años, como la parte destinada al desgaste en el valor de las mercancías que han de producirse con este capital fijo.

En cambio, la otra parte II no recibe de I, por las 200 libras esterlinas, ninguna mercancía, sino dinero con el que la primera parte de II ha comprado elementos del capital fijo. Una parte de II vuelve a poseer su capital fijo bajo nueva forma natural, mientras que la otra se ocupa de acumularlo en forma de dinero para poder reponer más tarde su capital fijo en especie.

El estado de cosas de que tenemos que partir, después de los cambios anteriores, es el resto de las mercancías cambiables por ambas partes: en I, 400 *p*; en II, 400 *c*.11 Partimos del supuesto de que II desembolsa 400 en dinero para la circulación de estas mercancías por valor de 800. La mitad de las 400 (=

200) debe invertirse en todo caso por la parte de II *c* que acumula 200 en dinero como valor de desgaste y que ahora tiene que volver a convertir este valor en la forma natural de su capital fijo.

Del mismo modo que el valor del capital constante, el del capital variable y el de la plusvalía –en que puede descomponerse lo mismo el valor del capital mercancías de II que el de I– se puede representar en especiales partes alícuotas proporcionales de las mercancías de II y de las de I, dentro del valor del capital constante ocurre lo mismo con la parte de valor que no se destina a invertirse aún en la forma natural del capital fijo, sino a irse atesorando por el momento, gradualmente, en forma de dinero. Una determinada cantidad de mercancías II (en nuestro caso, por tanto, la mitad del resto = 200) sólo es aquí exponente de este valor de desgaste que ha de cristalizar mediante el cambio en dinero. (La primera parte de los capitalistas II que repone capital fijo en especie, puede haber realizado ya una parte de su valor de desgaste con la parte de desgaste de la masa de mercancías, de la que aquí sólo figura el resto; pero aún le quedan 200 por realizar.) Por lo que se refiere a la segunda mitad (= 200) de las 400 libras esterlinas lanzadas a la circulación por II en esta operación restante, sirve para comprar a I elementos circulantes del capital constante. Una parte de estas 200 libras esterlinas puede ser lanzada a la circulación por ambas partes de II o sólo por aquella que no renueva en especie la parte del capital fijo.

Con las 400 libras esterlinas se sacan, por tanto, de I: *1*) mercancías por importe de 200 libras esterlinas, consistentes solamente en elementos del capital fijo; *2*) mercancías por importe de 200 libras esterlinas que se limitan

a reponer los elementos naturales de la parte circulante del capital constante de II.

Con esto, I vende todo su producto–mercancías anual, en la medida en que puede vendérselo a II: pero el valor de una quinta parte de él, o sean, 400 libras esterlinas, se halla ahora en sus manos bajo forma de dinero. Sin embargo, este dinero es plusvalía liquidada, que como renta debe invertirse en medios de consumo. Por tanto, I compra con las 400 todas las existencias de mercancías de II = 400. El dinero refluye, pues, a II, haciendo desaparecer sus mercancías.

Examinemos ahora tres casos: llamaremos a la parte de los capitalistas II que repone en especie el capital fijo "parte 1" y a la que va acumulando el valor de desgaste del capital fijo en forma de dinero "parte 2". Los tres casos a que nos referimos son los siguientes: *a*) el de que los 400 que quedan todavía como resto en mercancías de II una parte alícuota de las partes 1 y 2 (digamos 1/2) tengan que reponer ciertas partes alícuotas de los elementos circulantes del capital constante; *b*) el de que la parte 1 haya vendido ya toda su mercancía, lo que significa que la parte 2 tenga que vender todavía 400; *c*) el de que la parte 2 haya vendido toda su mercancía excepto los 200 que representan el valor de desgaste.

Obtenemos así las siguientes divisiones:

a) Del valor–mercancías = 400 *c* que se hallan todavía en manos de II, la parte 1 posee 100 y la parte 2 posee 300, de los cuales 200 representan el desgaste. En este caso, de las 400 libras esterlinas en dinero que I restituye ahora para saldar las mercancías de II la parte 1 ha invertido originalmente 300, de ellos 200 en dinero, de los cuales salen de I elementos del capital fijo en especie, y 100 en dinero también para facilitar su intercambio de mercancías con I; en cambio, la parte 2 sólo desembolsa 1/4 de 400, o sean, 100, también para facilitar su intercambio de mercancías con I.

Por tanto, de los 400 en dinero la parte 1 sólo ha desembolsado 300 y la parte 2 ha desembolsado 100.

Pero de estos 400 refluyen:

A la parte 1: 100, es decir, solamente 1/3 del dinero desembolsado por ella. En cambio, los 2/3 del valor de 200 los posee el capital fijo renovado. Por este elemento fijo del capital que representa un valor de 200 ha entregado a I dinero, pero no ha tenido que entregarle ninguna mercancía más. Con respecto a ella, se enfrenta con I simplemente como comprador; no necesita volver a actuar como vendedor. Por tanto, este dinero no puede refluir a la parte 1, pues de otro modo sería como si 1 le regalase los elementos fijos del capital. Con respecto al último tercio del dinero por ella desembolsado, la parte 1 sólo actúa como compradora de los elementos circulantes de su capital constante. Con el mismo dinero le compra a I el resto de su mercancía por valor de 100. El dinero refluye, por tanto, a ella (a la parte 1 de II), puesto que actúa como vendedora de mercancías inmediatamente después de haber actuado como compradora. Si ese dinero no refluyese, II (parte 1) habría regalado a I, primero mercancías por valor de 100 y luego 100 en dinero y además otros 100 en mercancías; le habría regalado, por tanto su mercancía.

En cambio, a la parte 2, que invierte 100 en dinero, refluyen 300 en dinero; 100, porque como comprador lanza a la circulación 100 en dinero, que luego recobra como vendedor; 200 porque sólo actúa como vendedor de mercancías por un valor de 200, y no como comprador. Por consiguiente, este dinero no puede refluír a I. El desgaste del capital fijo queda saldado, pues, por el dinero lanzado a la circulación por II (parte 1) al comprar los elementos fijos del capital; pero no pasa a manos de la parte 2 como el dinero de la parte 1, sino como el dinero perteneciente al sector I.

b) Partiendo de este supuesto, el resto de II *c* se distribuye de tal modo que la parte 1 se halla en posesión de 200 en dinero y la parte 2 de 400 en mercancías.

La parte 1 ha vendido toda su mercancía, pero 200 en dinero representan la forma transformada de la parte fija de su capital constante que tiene que reponer en especie. Aquí sólo actúa, por tanto, como comprador y obtiene, en vez de su dinero, mercancía de I por el mismo valor como elementos naturales del capital fijo. La parte 2 sólo tiene que lanzar a la circulación, como máximum (siempre y cuando que I no desembolse ningún dinero para el intercambio de mercancías entre I y II), 200 libras esterlinas, puesto que,

en lo que se refiere a la mitad de su valor–mercancías, se limita a vender a I, sin ser su comprador.

Retornan a él, de la circulación, 400 libras esterlinas; 200, porque habiéndolas desembolsado como comprador, las recobra como vendedor de 200 en mercancía; 200, porque vende a I mercancías por valor de 200 sin obtener de él, a cambio, ningún equivalente en mercancías.

c) La parte 1 posee 200 en dinero y 200 *c* en mercancías; la parte *2*, *200c* (*d*) en mercancías. La parte *2*, siempre bajo este supuesto, no tiene que adelantar nada en dinero, pues ya no actúa frente a I como vendedor (debiendo, por tanto, esperar a que le compren.

La parte 1 desembolsa 400 libras esterlinas en dinero, 200 para el intercambio de mercancías con I y 200 como simple comprador de I. Con estas últimas 200 libras esterlinas compra los elementos fijos de su capital.

I compra, con 200 libras esterlinas en dinero, por valor de 200 en mercancías a la parte 1, a la cual refluyen así las 200 libras esterlinas en dinero desembolsadas por ella en este cambio de mercancías; y I compra con las otras 200 libras esterlinas –obtenidas también de la parte 1– por valor de 200 en mercancías a la parte 2, la cual ve cristalizar así en dinero el desgaste de su capital fijo.

Los términos del problema no se alterarían en modo alguno por el hecho de que en el caso *c*) fuese II (parte 1) el que desembolsase los 200 en dinero para la circulación de las mercancías existentes. En estas condiciones, si I se adelanta a comprar a II, parte 2, por valor de 200 en mercancías –partiendo del supuesto de que II, parte 2, tenga que vender aún este resto de mercancías–, las 200 libras esterlinas no refluyen a I, puesto que II, parte 2, no actúa de nuevo como comprador; pero II, parte 1, dispondrá entonces de 200 libras esterlinas en dinero para poder comprar y además 200 en mercancías para poder cambiar; es decir, dispondrá en conjunto de 400 para poder cambiar por I. En este caso, refluirán a I, de manos de la parte 1 (II) 200 libras esterlinas en dinero. Si I vuelve a invertirlas para comprar a la parte 1 (II) 200 en mercancías, refluirán a él tan pronto éste rescate de manos de I la segunda mitad de los 400 en mercancías. La parte 1 (II) habrá invertido 200 libras esterlinas en dinero como simple comprador de

elementos del capital fijo; por tanto, esta suma no refluirá a ella, sino que servirá para convertir en dinero los 200 *c* en mercancías que forman el resto de II, parte 2, mientras que refluirán a I las 200 libras esterlinas invertidas en circular las mercancías, no a través de II, parte 2, sino a través de II, parte 1. Por su mercancía de 400 refluirá a ella un equivalente en mercancías; recobrará las 200 libras esterlinas desembolsadas por ella para la circulación de 800 en mercancías, y de este modo todo quedará en orden.

La dificultad que surgía en la circulación

I.

1,000 *v*

+ 1,000 *p*

II.

2,000 *c*

ha quedado reducida a la dificultad que plantea la circulación de los restos:

I.....400 *p*

II. (1) 200 en dinero + 200 *c* en mercancía + 200 *c* en mercancía, o, para que la cosa sea todavía más clara:

I. 200 *p* + 200 *p*

II. (1) 200 en dinero + 200 en mercancía + (2) 200 *c* en mercancía.

Como en II, parte 1, 200 *c* en mercancía se cambia por 200 I *p* (mercancía), y como todo el dinero que circula en este cambio de 400 en mercancía entre I y II refluye al que lo ha desembolsado, I o II, este dinero, considerado como elemento de cambio entre I y II, no constituye en realidad ningún elemento del problema aquí planteado. O para expresar la cosa en otros términos: supongamos que el cambio entre 200 I *c* (mercancía) y 200 II *c* (mercancía de II, parte 1) el dinero funcione como medio de pago, no como medio de compra y, por tanto, tampoco como “medio de circulación” en el sentido más

estricto; en este caso, es evidente, ya que las mercancías 200 I *p* y 200 II *c* (parte 1) tienen el mismo valor, que los medios de producción por valor de 200 se cambian por medios de consumo y por valor de 200; es decir, que el dinero sólo funciona aquí de un modo ideal, sin que sea necesario lanzar realmente a la circulación dinero alguno para cubrir el saldo de cualquiera de las dos partes. Por tanto, el problema sólo se presenta en toda su pureza si borramos tanto en I como en II la mercancía 200 I *p* y su equivalente, la mercancía 200 II *c* (parte l).

Una vez eliminadas estas dos cantidades de mercancías de idéntico valor (I y II) que se saldan mutuamente, quedará, pues, el resto de la circulación en que se planteará el problema en toda su pureza, a saber:

I. 200 *p* en mercancías.

II. (1) 200 *c* en dinero + (2) 200 *c* en mercancías.

Aquí es evidente que II, parte 1, compra con 200 en dinero los elementos de su capital fijo 200 Ip; con ello se repone en especie el capital fijo de II, parte 1, la plusvalía de I, por valor de 200, se convierte de su forma–mercancías (medios de producción y, concretamente, elementos del capital fijo) en forma–dinero.

Con este dinero, I compra a II, parte 2, medios de consumo y el resultado para II es que la parte 1 repone en especie una parte fija de su capital constante y que la parte 2 ve cristalizar en dinero otra parte (que repone el desgaste del capital fijo); y esto un año tras otro, mientras que se repone también esta parte del capital.

Aquí, la condición previa es, evidentemente, que esta parte fija del capital constante II, cuyo valor íntegro vuelve a convertirse en dinero y, por tanto, debe reponerse todos los años en especie (parte l), sea igual al desgaste anual de la otra parte fija del capital constante II que sigue funcionando bajo su antigua forma natural y cuyo desgaste, por el valor que transfiere a las mercancías a cuya producción contribuye, debe reponerse primeramente en dinero. Este equilibrio aparecería así como ley de la reproducción en escala fija; lo que quiere decir, en otras palabras, que en el sector I, productor de medios de producción, la división proporcional del trabajo debe mantenerse

inalterable, en la medida en que suministra al sector II, de una parte, los elementos circulantes y, de otra, los elementos fijos del capital constante.

Pero antes de entrar a investigar a fondo este aspecto, debemos ver cómo se plantea el problema cuando el resto de II *c* (1) no es igual al resto de II *c* (2), pues puede ser mayor o menor. Examinemos por separado cada uno de estos dos casos.

Primer caso

I. 200 *p*.

II. (1) 220 *c* (en dinero) + (2) 200 *c* (en mercancías).

Aquí, II *c* (1) compra con 200 libras esterlinas las mercancías 200 I *p* y I compra, con el mismo dinero, las mercancías 200 II *c* (2), es decir, la parte del capital fijo que debe cristalizar en dinero y que de este modo queda realizada. Pero quedan 200 II *c* (1) en dinero que no pueden volver a convertirse en capital fijo en especie.

Esta dificultad parece que podría resolverse calculando el resto de I *p* no en 200, sino en 220, de tal modo que de los 2,000 I sólo se liquiden mediante un cambio anterior, en vez de 1,800 solamente 1,780. Por tanto, en este caso tendríamos:

I. 220 *p*.

II. (1) 220 *c* (en dinero) + (2) 200 *c* (en mercancías).

II *c*, parte 1, compra por 220 libras esterlinas en dinero las 220 I *p* y I compra luego con 200 libras esterlinas las 200 II *c*, parte 2, en mercancías. Pero en este caso quedarán 20 libras esterlinas en dinero en manos de I, un fragmento de la plusvalía que sólo podrá retener en dinero, que no podrá invertir en medios de consumo. Por tanto, no habremos hecho otra cosa que desplazar la dificultad de II *c*, parte 1, a I *p*.

Supongamos ahora que II *c*, parte 1, sea menor que II *c*, parte 2, y tendremos el *Segundo caso*

I. 200 *p* (en mercancías) .

II. (1) 180 *c* (en dinero) + (2) 200 *c* (en mercancías).

II. (parte I) compra mercancías de I *p* por valor de 180 con 180 libras esterlinas; I compra con este dinero mercancías por el mismo valor a II (parte 2), es decir, 180 II *c* (2); quedarán, pues, 20 I *p* invendibles por una parte, y por la otra 20 II *c* (2), mercancías por valor de 40 que no podrán convertirse en dinero.

De nada serviría suponer que el resto I = 180; en este caso, no quedaría ningún remanente en I, pero seguiría quedando un remanente de 20 en II *c* (2) invendible, no susceptible de convertirse en dinero.

En el primer caso, en que II (1) es mayor que II (2), queda en II *c* (1) un remanente en dinero que no puede volver a convertirse en medios de consumo.

En el segundo caso, en que II *c* (1) es menor que II *c* (2), queda un déficit en dinero por parte de 200

I *p* y II *c* (2) y el mismo remanente de mercancías por ambas partes, y si suponemos que el resto de I *p* = II *c* (2), quedarán un déficit en dinero y un superávit en mercancías por parte de II *c* (2).

Si partimos del supuesto de que los restos de I *p* son siempre iguales a II (1) – puesto que son los encargos los que determinan la producción y los términos de la reproducción no cambian porque este año se produzcan más elementos fijos y al año siguiente más elementos circulantes del capital constante II y I–, tendremos que en el primer caso I *p* sólo podría volver a convertirse en medios de consumo siempre y cuando que I comprase con ello una parte de la plusvalía de II y, por tanto, ésta, en vez de ser consumida, fuese acumulada en dinero por I; en el segundo caso, no cabría más solución que hacer que el propio I entregase el dinero, que es precisamente la hipótesis desechada por nosotros.

Si II *c* (1) es mayor que II *c* (2) será necesario importar mercancías de fuera para poder realizar el superávit de dinero de I *p*. Si II *c* (1) es menor que II *c*

(2), el recurso será al contrario: exportar mercancías de II (medios de consumo) para poder realizar la parte de desgaste II *c* en medios de producción. En ambos casos habrá que acudir, por tanto, al comercio exterior.

Suponiendo, pues, que para el estudio de la reproducción en escala fija debe partirse del supuesto de que la productividad de todas las ramas industriales y, por tanto, las proporciones de valor entre sus productos respectivos, permanezcan constantes, los dos casos últimamente examinados, en que II *c* (1) es mayor o menor que II *c* (2), siempre ofrecerían un interés para la producción en escala ampliada, en que estos casos pueden indiscutiblemente presentarse.

3) *Resultados*

Con respecto a la reposición del capital fijo, debe observarse, en términos generales, lo siguiente: Cuando partiendo del supuesto de que todos los demás factores, es decir, no sólo la escala de la producción, sino también, principalmente, la productividad del trabajo, permanecen invariables– se agota una parte mayor del elemento fijo de II *c* que el año anterior, y, por tanto, hay que reponer también en especie una parte mayor de él, la parte del capital fijo que se halla en vías de agotamiento y que, entretanto que llegue a agotarse del todo, debe reponerse provisionalmente en dinero, deberá disminuir en la misma proporción, puesto que partimos del supuesto de que la suma (también la suma de valor) de la parte fija del capital que funciona en II *c* sigue siendo la misma. Pero esto lleva consigo las siguientes circunstancias. *Primero*: si una parte mayor del capital–mercancías I se halla formada por elementos del capital fijo de II *c*, requerirá una parte proporcionalmente menor de elementos circulantes de II *c*, puesto que la producción global de I para II *c* permanece invariable. Al aumentar una de las partes, disminuye necesariamente la otra, y viceversa. Por otra parte, la producción global del sector II sigue siendo de la misma magnitud que antes. Pero, ¿cómo es esto posible, si disminuyen sus materias primas, sus artículos a medio fabricar y sus materias auxiliares (es decir los elementos circulantes del capital constante de II)? *Segundo*: Una parte mayor del capital fijo II *c* restaurado bajo forma de dinero afluye a I para revertir de su forma–dinero a su forma natural. Por tanto, afluye a I más dinero, además del que circula entre I y II para el simple cambio de mercancías; más dinero que no sirve de

intermediario en el intercambio de mercancías, sino que sólo funciona unilateralmente en función de medio de compra. Pero, al mismo tiempo, disminuirá proporcionalmente la masa de mercancías de II *c* que representa la reposición del valor de desgaste y, por tanto, la masa de mercancías de II destinada a

cambiarse, no por mercancías de I, sino solamente por dinero de I. De este modo afluirá de II a I más dinero que el utilizado como simple medio de compra y habrá menos mercancías de II frente a las cuales I actúe como simple comprador. Por consiguiente, habrá una parte mayor de mercancías I *p* –pues I *v* se ha cambiado ya por mercancías de II– que no pueda cambiarse por mercancías de II y que no tenga más remedio que mantenerse bajo su forma–dinero.

No necesitamos, pues, según esto, seguir analizando el caso inverso, en que en un año la reproducción de los casos de agotamiento del capital fijo de II son menores y, por tanto, la parte de desgaste mayor.

Esto conducirá, pues, a una crisis –crisis de producción–, a pesar del supuesto de la reproducción en escala fija.

En una palabra: si, tratándose de reproducción simple y en circunstancias idénticas, es decir, de la misma productividad, el mismo volumen global y la misma intensidad del trabajo –no estableciendo la premisa de una proporción constante entre el capital fijo que se agota (y que es necesario reponer) y el que sigue funcionando bajo su antigua forma natural simplemente para reponer el valor de desgaste que añade a los productos)–, tendríamos que en un caso la masa de los elementos circulantes necesitados de reproducción sería la misma, pero aumentaría, en cambio, la masa de los elementos fijos sujeta a reproducción; es decir, que la producción global de I, aumentaría o, en otro caso, aun prescindiendo de las proporciones del dinero, se presentaría un déficit de reproducción.

Veamos ahora el otro caso: si la magnitud proporcional del capital fijo de II que ha de reproducirse en especie disminuyere, y por tanto aumentare en la misma proporción la parte del capital fijo de II que sólo ha de reponerse en dinero, la masa de los elementos circulantes reproducidos por I del capital constante no variaría y, en cambio, disminuiría la del capital fijo sujeto a

reproducción. Por tanto, no cabrían más que dos posibilidades: o disminuiría la producción global de I o resultaría un superávit (como antes resultaba un déficit), y un superávit no susceptible de convertirse en dinero.

En efecto, el mismo trabajo puede, en el primer caso, al aumentar su productividad, su duración o su intensidad, arrojar un producto mayor, con lo cual podría cubrirse el déficit en el primer caso. Pero este cambio no se producirá nunca sin un desplazamiento de trabajo y de capital de una u otra rama de producción de I, y cada uno de estos desplazamientos iría acompañado de perturbaciones momentáneas. El segundo lugar (al aumentar la duración y la intensidad del trabajo), I tendría que cambiar más valor por menos valor de II; es decir, se produciría una depreciación del producto de I.

Lo contrario de lo que ocurriría en el segundo caso, en que I se vería obligado a reducir su producción, lo que supone la crisis para los obreros y capitalistas de este sector, o a producir un remanente, lo que significa también crisis. De por sí, estos casos de superávit no constituyen ningún mal, sino una ventaja; pero dentro de la producción capitalista, representan un perjuicio.

La solución en ambos casos podría ser el comercio exterior: en el primer caso, para invertir en medios de consumo la mercancía I estancada en forma de dinero; en el segundo caso, para dar salida al remanente de mercancías. Pero el comercio exterior, cuando no se limita a reponer los elementos (también en cuanto a su valor) no hace más que desplazar las contradicciones a una esfera más extensa, abriendo ante ellas un campo mayor de acción.

Si se elimina la forma capitalista de la reproducción, el problema quedará reducido al hecho de que la magnitud de la parte del capital fijo que se agota y que, por tanto, debe reponerse en especie (en nuestro caso concreto, de la parte que funciona en la producción de medios de consumo) varíe en años sucesivos, compensándose así. Si un año es muy grande (superior al tipo medio de mortalidad, como entre los hombres), al año siguiente será, indudablemente, menor. La masa de materias primas, artículos a medio fabricar y materias auxiliares necesaria para la producción anual de artículos de consumo –siempre y cuando que las demás circunstancias no varíen– no disminuirá, por tanto; la producción global de medios de producción deberá, por consiguiente, aumentar en unos casos y disminuir en otros. Sólo podrá hacer frente a esto mediante una continua superproducción relativa; por una

parte, una cierta cantidad de capital fijo que produzca más de lo directamente necesario; por otra parte, y muy concretamente, existencias de materias primas, etc., que excedan de las necesidades inmediatas anuales (cosa aplicable muy especialmente a los medios de subsistencia). Este tipo de superproducción equivale al control de la sociedad sobre los medios objetivos de su propia reproducción. Pero dentro de la sociedad capitalista sería un elemento de anarquía, Este ejemplo del capital fijo –partiendo de una escala permanente de reproducción– es palmario. La desproporción en la producción del capital fijo y del capital circulante constituye una de las razones predilectas de los economistas para explicar las crisis. Para ellos, representa algo nuevo el hecho de que esta

desproporción puede producirse y se produce necesariamente en los casos de simple *conservación* del capital fijo; que puede y debe producirse partiendo del supuesto de una producción normal ideal, a base de la reproducción simple del capital social ya en funciones.

XII. *La reproducción del material–dinero*

Hasta aquí, hemos prescindido enteramente de un factor, que es la reproducción anual de oro y plata.

Considerados simplemente como material empleado en artículos de lujo, en dorados, etc., no habría para qué mencionarlos especialmente, ya que son productos como otros cualesquiera. En cambio, estos metales desempeñan un importante papel considerados como material–dinero y, por tanto, como dinero potencial.

Para simplificar el problema, partimos aquí del supuesto de que el material–dinero empleado es exclusivamente el oro.

La reproducción anual de oro ascendía en total, según datos antiguos, a unas 800 a 900,000 libras, equivalentes en números redondos a unos 1,100 o 1,250 millones de marcos. Según Soetbeer,12 por el contrario, como producción media de los años 1871 a 1875, solamente 170,675 kilos, con un valor, en números redondos, de 476 millones de marcos. De ellos corresponden, aproximadamente, 167 millones a Australia, 166 a los Estados Unidos y 93 a Rusia. El resto se distribuye entre diversos países en cantidades menores de

10 millones de marcos. La producción anual de plata durante el mismo período fue, aproximadamente, de 2 millones de kilos con un valor de 3541/2 millones de marcos, distribuidos sobre poco más o menos así: México 108, los Estados Unidos 102, América del Sur 67, Alemania 26 millones, etc.

Entre los países en que predomina la producción capitalista sólo los Estados Unidos son productores de oro y plata; los países capitalistas europeos reciben casi todo su oro y la inmensa mayoría de su plata de Australia, los Estados Unidos, México, la América del Sur y Rusia.

Desplazaremos, sin embargo, las minas de oro al país de producción capitalista cuya reproducción anual analizamos aquí. Por la razón siguiente:

La producción capitalista es inseparable del comercio exterior. Y el supuesto de una reproducción normal anual a base de una escala dada lleva aparejado también el supuesto de que el comercio exterior sólo supla los artículos del interior del país mediante artículos de otra forma útil y natural sin afectar con ello a las proporciones de valor, ni tampoco, por consiguiente, a las proporciones de valor entre las dos categorías de los medios de producción y los medios de consumo ni a las que rigen entre el capital constante, el capital variable y la plusvalía, en que puede descomponerse el valor del producto de cada una de aquellas dos categorías. Por eso, el tener en cuenta el comercio exterior cuando se trata de analizar el valor del producto reproducido anualmente sólo sirve para mover a confusión sin aportar ningún criterio nuevo ni en cuanto a los términos del problema ni en cuanto a su solución. Debemos, pues, prescindir en absoluto de ese factor, considerando también el oro como elemento directo de la reproducción anual y no como un elemento de valor importado mediante el intercambio.

La producción de oro figura, como la de metales preciosos en general, en el sector I, es decir, en la categoría que engloba la producción de medios de producción. Supongamos que la producción anual de oro sea = 30 (la calculamos, para mayor comodidad, muy por encima de las cifras de nuestro esquema) y que se descomponga en 20 *c* + 5 *v* + 5 *p*: 20 *c* podrán cambiarse por otros de I *c*, como más adelante veremos: pero los 5 *v* + 5 *p* (I) se cambiarán por elementos de II *c*, es decir, por medios de consumo.

Por lo que respecto a los 5 *v*, toda empresa productora de oro empieza

comprando la fuerza de trabajo necesaria para su explotación; no la compra con el oro que ella misma produce, sino con una parte alícuota del oro existente ya en el país. Con estos 5 *v*, los obreros obtienen medios de consumo de II, el cual compra con este dinero medios de producción a I. Supongamos que II compra a I oro por valor de 2 como materia–

mercancías, etc., (parte integrante de su capital constante); refluirán a los productores de oro de I 2 *v* en dinero incorporado ya desde antes a la circulación. Aunque II no compra a I ningún otro material, I lo compra a II al lanzar su oro como dinero a la circulación, ya que el oro puede comprar cualquier mercancía. La diferencia, estriba simplemente en que I no actúa aquí como vendedor, sino exclusivamente como comprador. Los productores de oro de I pueden dar salida en todo momento a su mercancía; ésta reviste una forma susceptible de ser cambiada en todo momento.

Supongamos que un fabricante de hilados pague 5 *v* a sus obreros y que éstos le suministren –

prescindiendo aquí de la plusvalía–, a cambio de ello, un producto = 5; los obreros comprarán a II *c* por valor de 5, II *c* comprará a I hilados por el mismo valor, con lo cual los 5 *v* refluirán en dinero al fabricante de hilados. En el caso que aquí examinamos, por el contrario, lo (como designaremos a los productos de oro)

desembolsa a sus obreros 5 *v* en dinero que se hallaba ya antes dentro de la circulación; los obreros invierten este dinero en medios de subsistencia; pero de los 5 sólo 2 refluyen de II a I. Sin embargo, I *o* puede comenzar de nuevo el proceso de reproducción, exactamente lo mismo que el fabricante de hilados, pues sus obreros le han entregado 5 en oro, de los cuales ha vendido 2 y conserva 3 en oro, que no tiene, por tanto, más que acuñar13 o convertir en billetes de banco para que directamente, sin ninguna otra mediación de II, todo su capital variable vuelva a encontrarse en sus manos en forma de dinero.

Pero ya en este primer proceso de la reproducción anual se ha operado un cambio en cuanto a la masa de dinero que se halla en circulación de un modo real o virtual. Hemos supuesto que II *c* ha comprado 2 *v* (I *o*) como material y que 3 es invertido de nuevo por I *o* dentro de II como forma–dinero del

capital variable.

Por consiguiente, de la masa de dinero suministrada por la nueva producción de oro quedan 3 dentro de II, que no refluyen a I. Según el supuesto de que se parte, II satisface sus necesidades de material oro. Los 3

permanecen en su poder como tesoro. Como no pueden constituir ningún elemento de su capital constante y como, además, II poseía ya antes suficiente capital–dinero para comprar la fuerza de trabajo necesaria; como, además, si exceptuamos el elemento de desgaste, estos 3 *o* complementarios no tienen ninguna función que desempeñar dentro de II *c*, por una parte del cual se han cambiado (sólo podrían servir para cubrir proporcionalmente el elemento de desgaste, si II *c* (1) *fuese mayor que* II *c* (2), cosa fortuita); y por otra parte exceptuando precisamente el elemento de desgaste, todo el producto–mercancías II *c* puede cambiarse por medios de producción I (*v* + *p*); este dinero debe transferirse íntegramente de II *c* a II *p*, ya exista éste en medios de subsistencia o en artículos de lujo, transfiriéndose a cambio de ello el correspondiente valor–

mercancías de II *p* a II *c*. Resultado: que una parte de la plusvalía se acumulará como tesoro en dinero.

Al segundo año de reproducción, si se sigue empleando como material la misma proporción del oro producido anualmente, volverán a refluir 2 a I *o* y 3 se repondrán en especie, es decir, volverán a quedar libres en poder de II como tesoro, etc.

Con respecto al capital variable en general: el capitalista de I *o* tiene que desembolsar constantemente en dinero este capital, como otro capitalista cualquiera, para comprar trabajo. En lo que se refiere a este *v*, no es él, sino que son sus obreros quienes tienen que comprar a II; no puede darse, pues nunca el caso de que este capitalista actúe como comprador, es decir, de que lance a II una cantidad de oro sin su iniciativa. Pero en la medida en que II le compra a él material, tenga que invertir en material oro su capital constante II *c*, refluirá a él de II una parte de (I *o*) *v*, del mismo modo que refluya a los otros capitalistas de I; y cuando esto no ocurra repondrá su *v* en oro directamente a base de su propio conducto. Y en la proporción en que no refluya a él el *v* desembolsado como dinero por II, una parte de la circulación

ya existente (del dinero que afluya a él de I y no retorne a éste) se convertirá en tesoro en manos de II, sin que una parte de su plusvalía se invierta en medios de consumo. Y como constantemente se ponen en explotación nuevas minas de oro o se reanuda la explotación de otras antiguas, nos encontramos con que una determinada proporción del dinero de I *o* destinado a invertirse en *v* forma siempre parte de la masa de dinero existente antes de la nueva producción de oro y que I *o* lanza a II por medio de sus obreros, la cual, cuando no retorne de manos de II a I *o*, se convierte allí en materia de atesoramiento.

En cuanto a (I *o*) *p*, I *o* puede actuar siempre aquí como comprador; lanza su *p* como oro a la circulación y saca de ella, a cambio, medios de consumo II *c*; aquí, el oro se emplea en parte como material y funciona, por tanto, como elemento real de la parte constante *c* del capital productivo; en la medida que no ocurre esto, se convierte de nuevo en elemento de atesoramiento, como la parte de II *c* que conserva su forma de dinero. Se revela así –aun prescindiendo de I *c*, de que luego trataremos14– cómo aun en el caso de reproducción simple, descartando la hipótesis de la acumulación en el sentido estricto de la palabra, es decir, de la reproducción en escala ampliada, se produce necesariamente el fenómeno de la acumulación de dinero o atesoramiento. Y como éste se repite todos los años, se explica con ello el supuesto de que se parte al estudiar la producción capitalista, a saber: que, al iniciarse la reproducción, se encuentra en manos de los sectores capitalistas I y II una masa de medios pecuniarios proporcional a la circulación de mercancías. Y esta acumulación se produce aun descontando el oro que se pierde por el desgaste del dinero circulante.

De suyo se comprende que cuanto más avanzado se halle el proceso de vida de la producción capitalista mayor será la masa de dinero acumulada en todas partes y menor, por tanto, la proporción que la nueva producción anual de oro añadirá a esta masa, por muy importante que pueda ser este aumento en cuanto a su cantidad absoluta. Sólo hemos de referirnos de nuevo aquí, con carácter general, a la objeción hecha contra Tooke: ¿cómo es posible que cada capitalista saque una plusvalía en dinero del producto anual, es decir, saque de la circulación más dinero del que lanza a ella, puesto que en última instancia es la misma clase capitalista la que debe considerarse como la fuente que lanza el dinero a la circulación?

Observaremos acerca de esto, resumiendo lo que ya más arriba (cap. XVII [pp. 303–332]) hubimos de exponer:

1. La única premisa que es necesario sentar aquí, a saber: que exista dinero suficiente para poner en circulación los diversos elementos de la masa de reproducción anual, no resulta menoscabada en modo alguno por el hecho de que una parte del valor–mercancías consista en plusvalía. Suponiendo que toda la producción perteneciese a los mismos obreros, que, por tanto, su trabajo sobrante fuese trabajo sobrante para ellos y no para los capitalistas, la masa del valor–mercancías circulante seguiría siendo la misma y exigiría, en igualdad de condiciones, la misma masa de dinero para su circulación. Por tanto, en ambos casos sólo cabe preguntar: ¿de dónde procede el dinero para poner en circulación este valor–mercancías global? Pero en modo alguno puede preguntarse: ¿de dónde procede el dinero necesario para realizar la plusvalía?

Es cierto, para volver aún sobre este punto, que toda mercancía se desdobla en $c + v + p$ y que para la circulación de la masa global de mercancías es necesaria, de una parte, una determinada suma de dinero para poner en circulación el capital $c + v$, y de otra parte, otra suma de dinero para poner en circulación la renta de los capitalistas, la plusvalía p. Lo mismo que para el capitalista individual, para toda la clase capitalista en conjunto es el dinero en que desembolsa su capital distinto del dinero en que invierte la renta.

¿De dónde procede éste? Sencillamente, de que dentro de la masa de dinero que se halla en manos de la clase capitalista y, por tanto, vista la cosa en conjunto y a grandes rasgos, en la masa de dinero existente dentro de la sociedad, circula una parte de la renta de los capitalistas. Ya hemos visto más arriba cómo todo nuevo capitalista que emprende un negocio recupera el dinero invertido para su sustento en medios de consumo como el dinero que sirve para realizar su plusvalía, tan pronto como el negocio se pone en marcha. Pero, hablando en términos generales, toda la dificultad con que aquí nos encontramos obedece a dos causas.

Primera. Si sólo nos fijamos en la circulación y la rotación del capital y, por tanto, sólo tenemos en cuenta a los capitalistas como personificación del capital –no como consumidores capitalistas, con sus necesidades y voces correspondientes–, los vemos, es cierto, lanzar constantemente plusvalía a la

circulación como parte integrante de su capital–mercancías, pero no vemos nunca en sus manos el dinero como forma de la renta; no les vemos nunca lanzar dinero a la circulación para el consumo de la plusvalía.

Segunda. Si la clase capitalista lanza a la circulación una determinada suma de dinero en forma de renta, parece como si pagase un equivalente por esta parte del producto global anual y como si, por tanto, éste dejase con ello de representar plusvalía. Pero el producto sobrante en que toma cuerpo la plusvalía no cuesta nada a la clase capitalista. Como clase, lo posee y lo disfruta gratis, sin que la circulación de dinero pueda modificar en lo más mínimo este hecho. El cambio operado por medio de ésta consiste, pura y simplemente, en que cada capitalista, en vez de consumir en especie su producto sobrante, cosa que en la mayoría de los casos es imposible, saque y se apropie del *stoch* global del producto sobrante anual de la sociedad, mercancías de todas clases hasta cubrir el importe de la plusvalía apropiada por él. Pero el mecanismo de la circulación ha demostrado que si la clase capitalista lanza a la circulación dinero para invertir su renta, vuelve a sacarlo de ella, con lo cual puede iniciar constantemente de nuevo el mismo proceso; que, por tanto, considerada como clase capitalista, sigue hallándose en posesión de esta suma de dinero necesaria para la realización de la plusvalía. Por consiguiente, si el capitalista no se limita a sustraer del mercado de mercancías, en forma de éstas, para su fondo de consumo, la plusvalía, sino que al mismo tiempo refluye a él el dinero con que compra estas mercancías, esto quiere decir, evidentemente, que saca de la circulación las mercancías sin pagar ningún equivalente. No le cuestan nada, a pesar de pagarlas con dinero. Si compro mercancías con una libra esterlina y el vendedor de estas mercancías me devuelve la libra esterlina por un producto sobrante que no me ha costado nada, es indudable que obtengo las mercancías gratis. La repetición constante de esta operación no altera para nada el hecho de que sustraigo constantemente mercancías y me hallo constantemente en posesión de la libra esterlina, aunque transitoriamente me desprenda de ella para obtener las mercancías. El capitalista recobra constantemente este dinero como realización de la plusvalía, la cual no le cuesta nada.

Veíamos que Adam Smith reduce todo el valor social del producto a renta, a $v + p$, que por tanto reduce a cero el valor del capital constante. De aquí se desprende necesariamente que el dinero suficiente para la circulación de la

renta anual es también suficiente para la circulación de todo el producto anual; que, por tanto, en nuestro caso, el dinero necesario para la circulación de los medios de consumo por valor de 3,000 es suficiente también para la circulación de todo el producto anual, equivalente a 9,000. Tal es, en efecto, el criterio de Adam Smith, sostenido también por Th. Tooke. Esta falsa idea sobre la relación entre la masa de dinero necesario para realizar la renta y la masa de dinero que pone en circulación el producto total de la sociedad es un resultado necesario del hecho de no haber comprendido y de representarse falsamente el modo

como se reproducen y se reponen todos los años los distintos elementos materiales y de valor del producto global anual. Este punto de vista ha sido ya refutado.

Pero oigamos cómo se expresan Smith y Tooke.

Smith dice, en el libro II, cap. 2 de su obra: “La circulación en cualquier país debe considerarse dividida en dos ramas: la que tiene lugar entre los mismos comerciantes, y la que se efectúa entre negociantes y consumidores. Aunque las mismas piezas de moneda, bien sean de papel o de metal, pueden emplearse unas veces en una circulación, y otras en otra, como ambas están al mismo tiempo en movimiento, cada una requiere una cierta cantidad de una y otra especie para llevarse a efecto. El valor de los bienes que circulan entre negociantes, nunca puede exceder del valor de los que circulan entre negociantes y consumidores, puesto que cuanto compran los comerciantes no tiene otro destino sino la venta a los consumidores. Como la circulación entre negociantes afecta a las compras al por mayor, requiere generalmente una suma mayor para cada transacción particular; por el contrario, la que versa entre negociantes y consumidores, por tener lugar al por menor, necesita sumas más pequeñas, basta el punto de que a veces basta un chelín, y aun medio penique.

Sin embargo, estas pequeñas cantidades circulan con mayor velocidad que las mayores. Por consiguiente, aunque el valor de lo que anualmente compran los consumidores es casi siempre igual al de las compras anuales que efectúan los negociantes, se realizan, no obstante, con menores sumas de dinero que las de éstos.”

A propósito de este pasaje de Adam Smith, observa Th. Tooke (*An Inquiry into the Currence Principle*, Londres 1844, pp. 34–36 *ss*.): "No puede caber la menor duda de que esta distinción que aquí se establece es exacta, en cuanto al fondo del asunto... El intercambio entre comerciantes y consumidores incluye también el pago de salarios, que constituye el ingreso principal (*the principal means*) de los consumidores... Todas las operaciones hechas de comerciante a comerciante, es decir, todas las ventas del productor o importador, pasando por todos los grados de los procesos intermedios de la manufactura, etc., hasta llegar al comerciante al por menor o al exportador, pueden reducirse a movimientos de transferencia del capital. Pero las transferencias de capital no presuponen necesariamente ni llevan realmente aparejado, en la gran mayoría de las operaciones, un traspaso efectivo de billetes de banco o de monedas –nos referimos a un traspaso material, no a un traspaso ficticio– en el momento mismo de realizarse... El importe global de los cambios realizados por los comerciantes entre sí tiene que determinarse y delimitarse en última instancia por el importe de los cambios efectuados entre comerciantes y consumidores."

Si la afirmación final apareciese desligada del resto del pasaje podría pensarse que Tooke se limitaba a consignar la existencia de una relación entre los cambios efectuados por los comerciantes entre sí y los realizados entre comerciante y consumidor o, para decirlo en otras palabras, una relación entre el valor de la renta global anual y el valor del capital con que se produce. Pero no es así. Tooke abraza expresamente la concepción de Adam Smith. Huelga, por tanto, detenerse a criticar especialmente su teoría de la circulación.

2. Todo capitalista industrial, al comenzar sus negocios, lanza de una vez a la circulación el dinero necesario para todo su capital fijo, que sólo va sustrayendo gradualmente de ella a lo largo de una serie de años, mediante la venta de su producto anual. Empieza, por tanto lanzando a la circulación más dinero del que retira de ella. Este fenómeno se repite siempre que es necesario renovar en especie el capital total; se repite todos los años con respecto a un determinado número de empresas cuyo capital fijo ha de renovarse en especie; se repite fragmentariamente en todos los casos de reparación, de renovación puramente fragmentaria del capital fijo. Por consiguiente, si por una parte se retira de la circulación más dinero del que se

lanza a ella, por otra parte ocurre a la inversa.

En todas las ramas industriales cuyo período de producción (que se considera distinto del período de trabajo) abarca largo tiempo, los productores capitalistas lanzan constantemente a la circulación durante él cantidades de dinero destinadas en parte a pagar la fuerza de trabajo empleada y en parte a comprar los medios de producción necesarios; de este modo, sustraen al mercado de mercancías, directamente, una cantidad de medios de producción, así como también una cantidad de medios de consumo, en parte indirectamente, a través de los obreros que invierten su salario, y en parte directamente, por medio de los propios capitalistas, que no suspenden en modo alguno su consumo, sin que estos capitalistas lancen por el momento al mercado, simultáneamente, un equivalente en mercancías. Durante este período, el dinero puesto en circulación por ellos, sirve para realizar el valor de las mercancías, incluyendo la plusvalía encerrada en él.

Este aspecto es muy importante, dentro de la producción capitalista ya desarrollada, en empresas a largo plazo organizadas en forma de sociedades anónimas, etc., tales como la construcción de ferrocarriles, de canales y de puertos, de grandes edificios urbanos, de buques metálicos, el drenaje de tierras en gran escala, etc.

3. Mientras que los otros capitalistas, prescindiendo de las inversiones en capital fijo, retiran más dinero de la circulación del que lanzan a ella mediante la compra de la fuerza de trabajo y de los elementos del capital circulante, los capitalistas productores de oro y plata, si se prescinde de la cantidad de metal precioso que sirve de materia prima, sólo lanzan dinero a la circulación y sólo retiran de ella mercancías.

4. Por una parte, es cierto que circulan toda clase de mercancías que no se producen durante el año, tales como fincas, casas etc., y además productos cuyo período de producción dura más de un año ganado, madera, vino, etc. Con respecto a estos y otros fenómenos, es importante tener presente que aparte de la suma de dinero necesaria para la circulación inmediata, hay siempre una determinada cantidad que se encuentra en estado latente, no en funciones, pero dispuesta a entrar en actividad al recibir el impulso necesario. El valor de estos productos circula también, con frecuencia, fragmentaria y gradualmente, como ocurre con el valor de las casas alquiladas por una serie

de años.

Por otra parte, no todos los movimientos del proceso de reproducción se efectúan por medio de la circulación de dinero. Esta no interviene para nada en todo el proceso de producción, una vez reunidos los elementos necesarios. Además, tenemos todo el producto que el productor vuelve a consumir directamente, sea de un modo individual o de un modo productivo, incluyendo también el sustento natural de los obreros ocupados en la agricultura.

Por tanto, la masa de dinero que hace circular el producto anual existe en la sociedad, se ha ido acumulando poco a poco. No forma parte del producto de valor del año actual, exceptuando tal vez el oro destinado a reponer las monedas desgastadas.

Partimos en esta exposición del supuesto de la circulación exclusiva de dinero formado por monedas de oro y plata y dentro de ésta, a su vez, de la forma más simple de la compra–venta al contado; claro está que aun sobre la base de la simple circulación metálica el dinero puede funcionar también, y ha funcionado históricamente, como medio de pago, habiéndose desarrollado sobre este fundamento un sistema de crédito y determinados aspectos de su mecanismo.

Este supuesto se establece no sólo por razones metódicas, cuya importancia se revela ya en el hecho de que tanto Tooke y su escuela como sus adversarios se veían constantemente obligados, en sus controversias, al tratar de la circulación de los billetes de banco, a remontarse de nuevo a la hipótesis de la circulación puramente metálica. Se veían obligados a hacerlo *post festum*, pero lo hacían de un modo muy superficial, cosa obligada porque el punto de partida, expuesto así, sólo desempeña la función de un punto incidental en el análisis.

Pero el examen, por superficial que sea, de la circulación de dinero expuesta bajo su forma *original*

–circulación que constituye aquí un factor importante del proceso anual de reproducción–, revela lo siguiente: a) Que, partiendo de la premisa de la producción capitalista y, por tanto, del régimen del trabajo asalariado, el

capital–dinero desempeña, manifiestamente, un papel fundamental, en la medida en que se trata de la forma bajo la cual se desembolsa el capital variable. A medida que se desarrolla el sistema del trabajo asalariado, todo el producto se va convirtiendo en mercancías y paralelamente con ello debe operarse también necesariamente –con pocas excepciones– la transformación en dinero como una fase de su movimiento. La masa del dinero circulante tiene que ser suficiente para esta realización de las mercancías y la mayor parte de esta masa se aporta en forma de salario, es decir, del dinero desembolsado por el capitalista industrial como forma–dinero del capital–dinero en pago de la fuerza de trabajo y que en manos de los obreros sólo funciona

–en su gran masa– como medio de circulación (medio de compra). Es la antítesis completa de la economía natural, tal y como predomina a base de todo sistema de vasallaje (incluyendo la servidumbre), y más aún en las comunidades más o menos primitivas, ya impliquen o no un régimen de vasallaje o de esclavitud.

En el sistema esclavista, el capital–dinero invertido para comprar la fuerza de trabajo desempeña el papel propio de la forma–dinero del capital fijo, el cual sólo va reponiéndose gradualmente, al expirar el período de vida activa del esclavo. Por eso los atenienses consideraban las ganancias obtenidas por un esclavista, ya fuese directamente, mediante la explotación industrial de sus esclavos, o indirectamente, al alquilarlos a otro para que los explotasen industrialmente (por ejemplo, en trabajos de minería), como simples intereses (más la amortización) del capital–dinero desembolsado, exactamente lo mismo que en la producción capitalista el capitalista industrial contabiliza una parte de la plusvalía más el desgaste del capital fijo como intereses y reposición de su capital fijo; y así acostumbran a hacerlo también los capitalistas que alquilan capital fijo (casas, máquinas, etc.). Los simples esclavos domésticos, ya se destinen a la ejecución de servicios necesarios o a la mera ostentación, como esclavos de lujo, caen fuera de este punto de vista; corresponden a lo que es hoy la clase de nuestros domésticos. Pero también el sistema esclavista –allí donde constituye la forma predominante de la agricultura, la navegación, etc., como ocurría en los estados más

desarrollados de Grecia y de Roma– contiene un elemento de economía

natural. El mercado de trabajo se ve constantemente surtido de mano de obra por la guerra, la piratería, etc., y estos robos se desarrollan también al margen de todo proceso de circulación, pues constituyen pura y simplemente actos de apropiación de la fuerza de trabajo ajena por medio de la violencia física descarada. Hasta en los Estados Unidos, después de que la zona intermedia entre los estados del Norte, en que regía el sistema de trabajo asalariado, y los estados esclavistas del Sur, se transformó en una zona de abastecimiento de esclavos, en que, por tanto, el esclavo lanzado al mercado esclavista se convertía a su vez en elemento de la reproducción anual, llegó un momento en que esto no bastaba y fue necesario recurrir por el mayor tiempo posible a la trata de esclavos africanos para tener el mercado abastecido.

b) El flujo y reflujo del dinero, tal como se operan de un modo natural en la circulación del producto anual; los desembolsos de capital fijo hechos de una vez por todo el volumen de su valor, y la sustracción de su valor de la circulación realizada de un modo sucesivo a lo largo de períodos de varios años y, por tanto, su reconstitución gradual en forma de dinero mediante el atesoramiento anual, atesoramiento que difiere totalmente por su esencia del otro atesoramiento paralelo, basado en la nueva producción anual de oro; la diversa duración del tiempo en que, según la distinta duración de los períodos de producción de las mercancías, es necesario desembolsar dinero y, por consiguiente, debe tenerse acumulado de antemano para poderlo retirar de la circulación mediante la venta de las mercancías; la distinta duración del período de desembolso, determinada ya por el mero grado de alejamiento mayor o menor del centro de producción con respecto al mercado, y asimismo la diferencia en cuanto a la magnitud y al período del reflujo según el estado o la magnitud relativa de los *stocks* de producción en las distintas industrias y según los diversos capitalistas de la misma rama industrial y, por tanto, los plazos de compra de los elementos que forman el capital constante, todo durante el año de reproducción: todos estos diversos factores que influyen en el movimiento natural sólo necesitan manifestarse y destacarse mediante la experiencia para impulsar con arreglo a un plan tanto los recursos mecánicos del sistema de crédito como la captación efectiva de los capitales existentes y susceptibles de ser prestados.

A esto hay que añadir la diferencia entre las industrias cuya producción, siempre y cuando que las demás condiciones sean normales, se desarrolla

continuamente en la misma escala y aquellas que emplean diferente volumen de fuerza de trabajo según las distintas épocas del año, como ocurre en la agricultura.

XIII. *La teoría de la reproducción de Destutt de Tracy15*

Sirva como ejemplo de la confusa y al mismo tiempo jactanciosa vacuidad de los economistas al estudiar la reproducción social el gran lógico Destutt de Tracy (cfr. tomo I, pp. 126, n. 31), a quien el propio Ricardo toma en serio y llama "autor muy distinguido" (*Principios*, etc., p. 213).

Este distinguido escritor expone los siguientes criterios acerca del proceso social de reproducción y circulación visto en conjunto:

"Se me preguntará cómo estos empresarios industriales realizan tan grandes ganancias y de quién pueden sacarlas. Contesto que lo consiguen vendiendo todo lo que producen más caro de lo que les ha costado producirlo, y que lo venden:

1) unos a otros hasta cubrir la parte íntegra de su consumo, destinada a la satisfacción de sus necesidades y que pagan con una parte de sus ganancias;

2) a los obreros asalariados, tanto a los pagados por ellos mismos como a los pagados por los capitalistas ociosos y de los cuales recobran por este medio todo su salario, exceptuando si acaso algunas pequeñas economías que puedan hacer;

3) a los capitalistas ociosos, que les pagan con la parte de su renta que no han empleado ya para pagar los salarios de los obreros a quienes emplean directamente; por donde toda la renta que abonan anualmente a estos capitalistas refluye de nuevo a ellos por uno de estos dos caminos" (Destutt de Tracy, *Traité de la volonté et de ses effects*, París, 1826, página 239).

Por tanto, según esto, los capitalistas se enriquecen, en primer lugar, engañándose todos mutuamente en la circulación de la parte de su plusvalía que dedican a su consumo privado o que consumen como renta.

Por consiguiente, suponiendo que esta parte de su plusvalía o de su ganancia

sea = 400 libras esterlinas, estas 400 libras se convertirán, digamos, en 500 mediante el recargo del 25 por 100 con que cada interesado en las 400 libras cambiará al otro su parte correspondiente. Pero como todos harán esto, el resultado será en fin de cuentas el mismo que si se vendiesen mutuamente sus mercancías por lo que verdaderamente valen. Lo único que ocurrirá será que para circular un valor–mecancía de 400 libras esterlinas necesitarán una masa de dinero

de 500 libras, lo cual más bien parece un método para empobrecerse que para enriquecerse, ya que les obliga a guardar improductiva una parte considerable de su fortuna global bajo la forma ociosa de medios de circulación. Todo este mecanismo se reduce a que la clase capitalista, a pesar del recargo nominal del precio de sus mercancías por parte de todos ellos, distribuyen entre sí un *stock* de mercancías por valor de 400 libras esterlinas para su consumo privado, pero dándose mutuamente el gusto de circular estas 400 libras esterlinas de valor–mercancías por medio de una masa de dinero que podría distribuir mercancías por valor de 500

libras.

1. Prescindamos de que aquí se da por supuesta ya "una parte de sus ganancias" y, por tanto, un *stock* de mercancías en que la ganancia toma cuerpo, cuando de lo que trata Destutt de Tracy es precisamente de demostrar de dónde sale esta ganancia. La masa de mercancías en que toma cuerpo la ganancia parece provenir del hecho de que los capitalistas no sólo se venden unos a otros esta masa de mercancías, que ya es de suyo bastante hermoso y profundo, sino que además se las venden todos ellos con un recargo. Ya sabemos, pues, cuál es una de las fuentes del enriquecimiento de los capitalistas. Es, sobre poco más o menos, el secreto del "inspector Bräsig" según el cual la gran miseria proviene de la gran pobreza.

2. Los mismos capitalistas venden además sus mercancías "a los obreros asalariados, tanto a los pagados por ellos mismos como a los pagados por los capitalistas ociosos y de los cuales recobran por este medio todo su salario, exceptuando si acaso algunos pequeños ahorros".

El reflujo a los capitalistas del capital–dinero bajo cuya forma los capitalistas han desembolsado los salarios de los obreros constituye, pues, según el señor

Destutt, la segunda fuente del enriquecimiento de estos capitalistas.

Por tanto, si la clase capitalista paga a los obreros, por ejemplo, 100 libras esterlinas en concepto de salarios y luego estos obreros compran a los mismos capitalistas mercancías por valor de 100 libras esterlinas, con lo cual la suma de 100 libras que los capitalistas han desembolsado como compradores de la fuerza de trabajo refluye de nuevo a ellos como vendedores de las mercancías compradas por los obreros, esto sirve para que los capitalistas se *enriquezcan*. Vista la cosa a través del sano sentido común, parece que a la vuelta de todo este mecanismo los capitalistas no hacen sino recobrar las 100 libras esterlinas que poseían con anterioridad. Al iniciarse el mecanismo se hallan en posesión de 100 libras esterlinas en dinero, que invierten en comprar fuerza de trabajo. El trabajo comprado con estas 100 libras esterlinas produce mercancías que valen, según lo que sabemos hasta ahora, 100 libras esterlinas. Mediante la venta de las 100 libras esterlinas de mercancías a los obreros, los capitalistas recobran las 100 libras esterlinas en dinero. Por tanto, los capitalistas vuelven a hallarse en posesión de 100 libras en dinero y los obreros entran en posesión de las 100

libras de mercancías producidas por ellos. No se comprende cómo pueden enriquecerse los capitalistas por este procedimiento. Si las 100 libras esterlinas no volviesen a sus manos, resultaría que además de pagar a los obreros 100 libras esterlinas en dinero por su trabajo les entregarían gratis el producto de este trabajo, 100

libras esterlinas en medios de consumo. Por tanto, el reflujo de las 100 libras podría explicar, a lo sumo, por qué los capitalistas no se empobrecen mediante esta operación, pero nunca por qué se enriquecen.

Problema distinto a éste es, naturalmente, el de saber cómo poseen los capitalistas las 100 libras esterlinas y por qué los obreros, en vez de producir mercancías por su cuenta, se ven obligados a cambiar su fuerza de trabajo por estas 100 libras esterlinas. Pero esto es algo que para un pensador del calibre de Destutt se comprende por sí mismo.

Destutt, por su parte, no queda del todo satisfecho con esta solución. El no nos había dicho que los capitalistas se enriqueciesen por el hecho de desembolsar una suma de dinero de 100 libras recuperándola después, es

decir, por el reflujo de las 100 libras esterlinas en dinero, lo cual sólo demuestra, en realidad, por qué esta suma de dinero no se pierde. Nos había dicho, en realidad, que los capitalistas se enriquecen

"vendiendo todo lo que producen en forma más cara de lo que les ha costado producirlo".

Por consiguiente, también en sus transacciones con los obreros se enriquecerán los capitalistas vendiéndoles más caras sus mercancías. ¡Magnífico! "Les pagan el salario... y todo esto refluye a ellos mediante los gastos de todas estas gentes, las cuales les pagan [los productos] más caros de lo que por medio de este salario les han costado [a los capitalistas]" (p. 240). Por consiguiente, los capitalistas pagan 100 libras esterlinas a los obreros como salario y luego les venden por 120 libras, supongamos, las mercancías producidas por ellos mismos, con lo cual además de recuperar las 100 libras desembolsadas saldrán ganando otras 20 libras. Pero esto es imposible. Los obreros sólo pueden pagarles con el dinero que reciben en concepto de salario. Si los capitalistas les pagan 100 libras esterlinas de salarios, no podrán comprarles mercancías por 120. Por este camino no se consigue nada, por tanto. Pero queda otro. Cabe, en efecto, que los obreros compren a los capitalistas mercancías por 100 libras esterlinas y que en realidad sólo obtengan

mercancías por valor de 80. Por este medio se les estafarían 20 libras de cada 100 y el capitalista se enriquecería incuestionablemente en 20 libras esterlinas, pues pagaría la fuerza de trabajo en realidad un 20

por 100 menos de su valor o impondría, por medio de un rodeo, un descuento del 20 por 100 sobre el salario nominal.

La clase capitalista conseguiría el mismo resultado adelantándose a pagar a los obreros 80 libras solamente en concepto de salario, suministrándoles luego mercancías por un valor real de 80 libras esterlinas a cambio de estas 80 libras en dinero. Y éste parece ser –considerada la clase en conjunto– el camino normal, ya que según el mismo señor Destutt la clase obrera debe percibir un "salario suficiente" (p. 219), teniendo en cuenta que este salario debe alcanzar, por lo menos, para conservar su existencia y su aptitud para trabajar,

“para procurarse el sustento más estricto “ (p. 180). Si los obreros no perciben este salario suficiente, ello representará, según el propio Destutt, “la muerte de la industria” (p. 208) y no será, por tanto, al parecer, el camino para que los capitalistas se enriquezcan. Pero, cualquiera que sea la cuantía del salario que la clase capitalista abone a la clase obrera, siempre tendrá un determinado valor, por ejemplo 80 libras esterlinas. Por consiguiente, si la clase capitalista paga a los obreros, 80 libras, deberá entregarles a cambio de ellas mercancías por valor de 80 libras, cuyo recobro no la enriquecerá. Si les paga 100 libras esterlinas en dinero y les vende por 100 libras un valor– mercancías de 80 libras, les pagará en dinero un 25 por 100 más de su salario normal y les entregará un 25 por 100 menos de mercancías.

Dicho en otros términos: el fondo de donde la clase capitalista saca su ganancia se formaría, según esto, con los descuentos deducidos del salario normal, por el hecho de pagar la fuerza de trabajo por menos de su valor, es decir, por menos del valor de los medios de subsistencia necesarios para la reproducción normal del obrero asalariado. Si, por tanto, se pagase el salario normal, como Destutt sostiene que debe hacerse, no existiría ningún fondo de ganancias ni para los industriales ni para los capitalistas ociosos.

Por eso, el señor Destutt habría debido reducir todo el secreto del enriquecimiento de la clase capitalista al mecanismo del descuento operado sobre los salarios. Explicado así el problema, los otros fondos de la plusvalía de que nos habla en los apartados 2 y 3 no tiene razón de ser.

Por tanto, en todos los países en que el salario básico de los obreros se halla reducido al valor de los medios de consumo necesarios para poder subsistir como clase no existirá ningún fondo de consumo ni de acumulación para los capitalistas ni tampoco, como es lógico, ningún fondo de existencia para la clase capitalista, lo que equivale a decir que no existirá clase capitalista. Y esto ocurría, según Destutt, en todos los países ricos y desarrollados de la civilización antigua, pues aquí, “en nuestras añejas sociedades, el fondo del que salen los salarios es... una magnitud casi constante” (p. 202).

Y, aun partiendo de la deducción operada en los salarios, el enriquecimiento de los capitalistas no proviene tampoco del hecho de que primero pague al obrero 100 libras esterlinas en dinero y luego le entregue por esta cantidad 80 libras esterlinas en mercancías –lo que, en realidad, significaría que sólo

circularían 80 libras esterlinas de mercancías por una suma de 100 libras en dinero, es decir, por una suma un 25 por 100 mayor–, sino del hecho de que el capitalista se apropia en el producto del obrero –además de la plusvalía de la parte del producto en que se contiene la plusvalía–, el 25 por 100 de la parte del producto que debiera corresponderle al obrero en forma de salario. Por el método tan absurdo preconizado por Destutt, la clase capitalista no ganaría absolutamente nada. Pagaría a los obreros 100 libras esterlinas por salarios y a cambio de ellas les devolverá 80 libras esterlinas en valor–mercancías de su propio producto. Pero a la siguiente operación tendrá que desembolsar, con el mismo método, otras 100 libras esterlinas. Se dará, pues, el gusto inútil de desembolsar 100 libras esterlinas en dinero y entregar a cambio de ellas 80 libras esterlinas en mercancías solamente, en vez de desembolsar 80 libras en dinero y entregar el mismo valor en mercancías.

Es decir, desembolsará continuamente un 25 por 100 más del capital–dinero necesario para la circulación de su capital variable, lo cual constituye, por cierto, un método bastante peregrino de enriquecerse.

3. Finalmente, la clase capitalista vende “a los capitalistas ociosos, que le pagan con la parte de su renta que no han empleado ya para pagar los salarios de los obreros a quienes emplean directamente; por donde toda la renta que abona anualmente a estos capitalistas [a los socios] refluye de nuevo a ellos por uno de estos dos caminos”.

Hemos visto más arriba que los capitalistas industriales “pagan con una parte de sus ganancias” “la parte íntegra de su consumo destinada a la satisfacción de sus necesidades”. Supongamos que sus ganancias sean = 200 libras esterlinas, de las cuales destinen 100 a su consumo individual. Pero la otra parte = 100

libras no les pertenecerá a ellos, sino a los capitalistas ociosos, es decir, a los terratenientes en concepto de renta del suelo y a los capitalistas que prestan dinero a interés. Tendrán que pagar, pues, 100 libras esterlinas en dinero a estos señores. Digamos que de las 100 libras éstos sólo necesiten gastar 80 en sus propias

necesidades y destinen las 20 restantes a pagar criados, etc. Que dediquen, por tanto, 80 libras a comprar a los capitalistas industriales, a cambio de 80

libras esterlinas de sus productos, 80 libras en dinero, o sean, 4/5 de las 100 libras que han pagado a los capitalistas ociosos en forma de renta, intereses, etc. Además, la clase doméstica, los asalariados directos de los capitalistas ociosos, recibirán de sus señores 20 libras esterlinas que invertirán también en comprar a los capitalistas industriales medios de consumo por el mismo valor. Con lo cual, estas 20 libras refluirán a los capitalistas industriales, a cambio de 20 libras de su producto, 20 libras en dinero, o sea, 1/5 restante de las 100 libras en dinero pagadas por ellos a los capitalistas ociosos en concepto de renta, intereses, etc.

Al final de la transacción refluyen a los capitalistas industriales las 100 libras esterlinas en dinero que habían cedido a los capitalistas ociosos en concepto de renta, intereses, etc., mientras que la mitad de su producto sobrante = 100 libras esterlinas ha pasado de sus manos al fondo de consumo de los capitalistas ociosos.

Por consiguiente, en cuanto al problema de que aquí se trata es completamente superfluo el hacer entrar en juego el reparto de las 100 libras esterlinas entre los capitalistas ociosos y sus asalariados directos.

La cosa es muy sencilla: sus rentas, intereses, etc., en una palabra, la parte que les corresponde en la plusvalía

= 200 libras esterlinas les es pagada en dinero, con 100 libras esterlinas, por los capitalistas industriales. Con 100 libras compran, a éstos, directa o indirectamente, medios de consumo. Les reembolsan, por tanto, las 100

libras esterlinas, a cambio de lo cual retiran de su producto medios de consumo por el mismo valor.

De este modo refluyen a los capitalistas industriales las 100 libras esterlinas en dinero pagadas por ellos a los capitalistas ociosos. ¿Es este reflujo de dinero, como Destutt piensa, un medio de enriquecimiento para los capitalistas industriales? Antes de la transacción, éstos poseían una suma de valor de 200 libras, 100

en dinero y otras 100 en medios de consumo. Después de la transacción, sólo poseen la mitad de la primitiva suma de valor. Vuelven a poseer las 100

libras esterlinas en dinero, pero han perdido las 100 libras esterlinas en medios de consumo, que han pasado a manos de los capitalistas ociosos. Tienen, por tanto, 100 libras menos en vez de tener 100 libras más. Lejos de enriquecerse, se han empobrecido.

Si en vez de dar el rodeo de pagar 100 libras esterlinas para luego recobrarlas a título de pago de las 100 libras esterlinas de medios de consumo, hubiesen pagado directamente la renta, los intereses, etc., en la forma natural de su producto, no refluirían a sus manos 100 libras esterlinas de la circulación, puesto que no las habrían lanzado a ella. Bajo la forma del pago en especie, la cosa se presentaría sencillamente así: retendrían la mitad del producto sobrante = 200 libras esterlinas y entregarían la otra mitad a los capitalistas ociosos sin recibir a cambio ningún equivalente. En cuy caso, ni el mismo Destutt podría explicar esto como un medio de enriquecimiento.

La tierra y el capital que los capitalistas industriales toman en arriendo o en préstamo de los capitalistas ociosos y por los que tienen que pagarles una parte de la plusvalía en forma de renta de suelo, de intereses, etc., benefician naturalmente a los primeros, pues son una de las condiciones de la producción tanto del producto en general como de la parte del producto que constituye el producto sobrante, en el que toma cuerpo la plusvalía. Este beneficio fluye del empleo de la tierra y del capital prestados, pero no del precio que se paga por ello. Este precio representa, por el contrario, una deducción del beneficio obtenido. Para no admitir esto habría que demostrar que los capitalistas industriales se empobrecerían en vez de enriquecerse reteniendo para sí la otra mitad de la plusvalía en lugar de entregarla a otros. Esta es la confusión que se crea, en efecto, cuando se involucran fenómenos de la circulación como el reflujo del dinero con la distribución del producto, en que aquellos fenómenos de la distribución se limitan a servir de mediadores.

Y sin embargo, Destutt es tan ladino, que observa: “¿De dónde provienen las rentas de estas gentes ociosas? ¿No provienen de la renta que les pagan a costa de su beneficio los que hacen trabajar a los capitales de los primeros, es decir, quienes con el fondo de los primeros pagan el salario de un trabajo que produce más de lo que cuesta; en una palabra, los industriales? Es a éstos, por tanto a quienes hay que remontarse siempre que se trate de descubrir la fuente

de toda la riqueza. Ellos son, en realidad, quienes alimentan a los obreros asalariados que trabajan para los primeros" (p. 246).

Por tanto, ahora resulta que el pago de esta renta del suelo, etc., viene a mermar la ganancia de los industriales. Antes, en cambio, se presentaba como el medio por el que éstos se enriquecían.

Pero a nuestro Destutt le queda un consuelo. Estos laboriosos industriales se portan con los capitalistas ociosos lo mismo que se portan entre sí y con respecto a los obreros. Les venden todas sus mercancías con un recargo, por ejemplo, del 20 por 100. Aquí caven dos posibilidades. Puede ocurrir que los capitalistas ociosos dispongan de otros recursos pecuniarios además de las 100 libras esterlinas que anualmente reciben de los industriales, o que todo su dinero se reduzca a esto. En el primer caso, los

industriales podrán venderles mercancías y valores de 100 libras por un precio, digamos, de 120. De este modo, refluirán a ellos, por la venta de sus mercancías, no sólo las 100 libras que han pagado a los ociosos, sino además otras 20 libras, que representarán para ellos realmente un valor nuevo. ¿Cómo sale la cuenta?

Según ésta, habrán regalado 100 libras esterlinas en mercancías, pues de las 100 libras con que se las paga, una parte de ellas era dinero suyo. Les pagarán, por tanto, sus mercancías con su propio dinero. La cuenta arroja, pues, una pérdida de 100 libras esterlinas. Pero, además, obtienen 20 libras como diferencia de más del precio sobre el valor. Por tanto, una ganancia de 20 libras esterlinas; descontando las 100 libras de pérdida, tenemos un déficit de 80 libras. Por este camino, jamás se obtendrá un superávit. La estafa de 20 libras de que los capitalistas industriales hacen víctima a los ociosos reduce la pérdida de los primeros, pero no por ello puede convertir la pérdida de riqueza en un medio de enriquecimiento. Además, este método no puede a la larga mantenerse, pues los ociosos se verán en la imposibilidad de pagar todos los años 120 libras en dinero si sólo reciben 100.

Veamos, pues, el otro método: los capitalistas industriales venden mercancías que valen 80 libras por las 100 libras en dinero que han pagado a los ociosos. En este caso, siguen entregando 80 libras esterlinas de mercancía gratis, en forma de renta, intereses, etc. Por medio de esta estafa reducen el tributo que

abonan a los ociosos, pero el tributo sigue existiendo, y los ociosos, acogiéndose a la misma teoría según la cual los precios dependen del capricho del vendedor, se hallarán en condiciones de reclamar en lo sucesivo 120 libras esterlinas de renta, intereses, etc., por su tierra y su capital, en vez de las 100 que venían cobrando hasta aquí.

Esta brillante manera de exponer el problema es perfectamente digna del profundo pensador que por una parte copia de Adam Smith la tesis de que "el trabajo es la fuente de toda riqueza" (p. 242), de que los capitalistas industriales, "emplean su capital para pagar el trabajo que lo reproduce con ganancia" (p. 246), mientras por otra parte concluye que estos capitalistas industriales "alimentan a todos los demás hombres, son los únicos que incrementan la riqueza pública y los que crean todos nuestros medios de disfrute" (p. 242), es decir, que no son los obreros los que alimentan a los capitalistas, sino éstos los que alimentan a los obreros, por la sencilla y brillante razón de que el dinero con que se paga a los obreros no se queda en sus manos, sino que retorna constantemente a los capitalistas en pago de las mercancías producidas por los obreros. "No hacen más que recibir con una mano y devolver con la otra lo que han recibido. Su consumo debe, pues, ser considerado como obra de aquellos a sueldo de los cuales trabajan" (p. 235).

Después de exponer así, de un modo exhaustivo, el mecanismo, de la reproducción y el consumo sociales, tal como se desarrollan a través de la circulación de dinero, Destutt prosigue: "Tal es lo que completa este *perpetuum mobile* de la riqueza, un movimiento que, aunque mal conocido (*mal connu*, evidentemente), ha recibido fundamentalmente el nombre de circulación, pues se trata en realidad de un movimiento cíclico, que retorna constantemente a su punto de partida. Este punto es aquel en que tiene lugar la producción" (pp. 239, 240).

Destutt, *that very áistinguished writer membre de l'Institut de France et de la Societé Philosophique de Philadelphie* y que es, realmente, a su modo, una lumbrera entre los economistas vulgares, acaba pidiendo al lector que admire la maravillosa claridad de luz que derrama sobre este problema y se muestra, después de todo, lo bastante condescendiente para poner en conocimiento del lector de dónde procede este conocimiento.

Pero es mejor que lo leamos en el original:

“Se advertirá, al menos así lo espero, que este modo de concebir el consumo de nuestras riquezas coincide con todo lo que dejamos expuesto acerca de su producción y su distribución y, al mismo tiempo, *qué claridad tan grande difunde sobre todo el movimiento de la sociedad.* ¿De dónde nace esta coincidencia y esta *claridad*? Sencillamente, del hecho de que hemos descubierto la verdad. Es como esos espejos en los que se reflejan los objetos nítidamente y en sus verdaderas proporciones cuando se adopta el punto de vista acertado y, en cambio, devuelven las imágenes desfiguradas y borrosas cuando se los coloca demasiado lejos o demasiado cerca” (pp. 242, 243).

Voilá le crétinisme bourgeois dans toute sa bèatitude! (33)

Notas al pie del Cap XX

1 Tomado del manuscrito II.

2. Tomado del manuscrito VIII

3. Tomado, en lo sustancial, del manuscrito II. El esquema, del manuscrito VIII.

4. A partir de aquí, tomado del manuscrito VIII.

5. *Ad notam* de ciertos secuaces de la teoría de las crisis de Rodbertus.– F.E.

6. Aquí la exposición difiere algo de la de más arriba (pp. 379–80). Allí, I arrojaba también a la circulación una suma independiente de 500. Aquí, es II solamente el que suministra el materia, dinero adicional para la circulación. Sin embargo, esto no altera en lo más mínimo el resultado final.– F.E.

7. A partir de aquí, tomado del manuscrito II.

8. A partir de aquí, tomado del manuscrito VIII.

9. “Cuando el salvaje fabrica arcos ejerce una industria, pero no practica la abstinencia” (*Senior*, *Principes fondamentaux de l’Économie Politique*, trad. de Arrivabene, París, 1836, p. 432). “Cuanto más progresa la sociedad, más abstinencia requiere” (*ob. cit.* , 312). Cfr. *El Capital*, libro I cap. XXII, 3, p. 541.

10. E. B. Taylor, *Forschungen über die Urgeschichte der Menschheit*, trad. de H. Müller, Leipzig, s. f., p.

240.

11. Volvemos a encontrarnos con que las cifras no coinciden con las indicadas anteriormente, pero esto no importa, pues lo que interesa aquí son las proporciones. *F. E.*

12. A. Soetbeer, *Edelmetall–Produktion*, Gotha, 1879

13. "Una cantidad considerable de oro en bruto (*gold bullion*)... es llevado directamente por los cavadores de oro a la Casa de la Moneda de San Francisco". *Reports of H. M. Secretaries of Embassy and Legation*, 1879, part III, p. 337.

14 No figura en el manuscrito la investigación sobre el intercambio del oro de nueva producción dentro del capital constante de la sección I. –F. E.

15. Tomado del manuscrito II.

Capitulo XXI

LA ACUMULACION Y LA REPRODUCCION

EN ESCALA AMPLIADA

En el libro I expusimos cómo se desarrolla la acumulación con respecto al capitalista individual. Al convertirse en dinero el capital–mercancías se convierte también en dinero el producto sobrante en que toma cuerpo la plusvalía. Esta plusvalía ya convertida en dinero es invertida de nuevo por el capitalista en los elementos naturales adicionales de su capital productivo. De este modo, en el siguiente ciclo de producción el capital incrementado arroja un producto incrementado. Y lo que sucede con el capital individual tiene que suceder también necesariamente con la producción anual, en su conjunto, del mismo modo que al estudiar la reproducción simple veíamos que la sucesiva cristalización en dinero de los elementos fijos consumidos por el capital individual que se atesoraban para volver a invertirse se expresaba también en la reproducción anual de toda la sociedad:

si un capital individual es = 400 *c* + 100 *v* y la plusvalía anual = 100, el producto mercancías será = 400 *c* + 100 *v* + 100 *p*. Estos 600–mercancías se convertirán en dinero. De este dinero volverán a invertirse, 400 *c* en la forma natural de capital constante, 100 *v* en fuerza de trabajo y además –en el supuesto de que se acumule toda la plusvalía– los

100 *p* se convertirán en capital constante adicional, mediante su inversión en los elementos naturales del capital productivo. Las premisas de que se parte aquí son las siguientes: 1) La de que esta suma bajo las condiciones técnicas existentes, sea suficiente, bien para ampliar el capital constante– en funciones bien para emprender una industria nueva. Pero también ocurrir que la conversión de la plusvalía en dinero y el atesoramiento de este dinero hayan de continuarse durante mucho más tiempo para que pueda operarse este proceso y

efectuarse, por tanto, una verdadera acumulación, ampliarse la producción. 2) Se presupone, además, que ya antes se haya desarrollado realmente una producción en escala

ampliada, pues para poder convertir el dinero (la plusvalía atesorada en forma

de dinero) en elementos del capital productivo, es necesario que os elementos existan y puedan adquirirse en el mercado corno mercancías. No importa, para estos efectos, que no exista todavía como mercancía terminadas y puestas a la venta, sino que hayan de producirse por encargo.

El hecho es que no se pagan hasta que existen, y cuando ya se ha desarrollado con respecto a ellas una reproducción real en escala ampliada, una extensión de la producción que era normal hasta este momento. Tienen que existir potencialmente, es decir, en cuanto a sus elementos, puesto que para que se efectúe realmente su producción, basta con el impulso del encargo, que no es sino una compra previa a la existencia de la mercancía, y de su venta anticipada. La existencia del dinero de una parte provoca, de la otra, su reproducción ampliada, sencillamente porque se da su posibilidad aun *sin* dinero; pues el dinero de por si no constituye un elemento de la reproducción real.

Cuando el capitalista *A*, por ejemplo, vende las cantidades de producto–mercancías sucesivamente producidas por él durante un año o una larga serie de años, va convirtiendo también sucesivamente en dinero la parte del producto–mercancías en que toma cuerpo la plusvalía, o sea, el producto sobrante, y con él la plusvalía misma producida bajo la forma de mercancías, va atesorando gradualmente este dinero y se forma así un nuevo capital–

dinero potencial; potencial en cuanto a su función de llegar a invertirse en elementos del

capital productivo. Pero, en realidad, se limita a una simple operación de atesoramiento, la cual no constituye de por si un elemento de la verdadera reproducción. De momento, lo que hace es, simplemente, ir retirando sucesivamente dinero circulante de la circulación, lo que, naturalmente, no excluye la posibilidad de que el dinero circulante que encierra en sus arcas fuese ya de suyo –antes de entrar en circulación– parte de otro tesoro. Este tesoro de *A*, que es Potencialmente un nuevo capital–dinero, no representa una riqueza social adicional, lo mismo que no la representaría si se invirtiese en artículos de consumo. Es, sencillamente, dinero retirado de la circulación, que por tanto se movía dentro de ella, ya se hallase acumulado antes como parte de un tesoro o fuese la forma–dinero del salario, el exponente en dinero de medios de producción o de otras mercancías cualesquiera, el medio de

circulación del capital constante o de la renta de un capitalista. No representa nueva riqueza, del mismo modo que el dinero, considerado desde el punto de vista de la

circulación simple de mercancías, no es exponente, no ya del valor que en él existe, sino de un valor diez veces mayor por el hecho de circular diez veces al cabo del día, de realizar diez valores–mercancias distintos. Las mercancías existen sin el dinero y éste sigue siendo lo que es (mejor dicho, tiende incluso a disminuir por el desgaste), ya describa una rotación o diez. Sólo en la producción de oro –siempre y cuando que el producto oro encierre

producto sobrante, materialización de plusvalía– se crea nueva riqueza (dinero potencial), y sólo en la medida en que entra en circulación todo el nuevo producto–dinero incrementa el material–dinero de los nuevos capitales–dinero potenciales.

Aunque no sea una riqueza social nueva, adicional, esta plusvalía atesorada en forma de dinero representa nuevo capital–dinero potencial, gracias a la función con vistas a la cual se atesora. (Más adelante veremos que el nuevo capital–dinero puede surgir también por otro camino, que no es este de la conversión gradual de la plusvalía en dinero.)

El dinero se retira de la circulación y se va atesorando mediante la venta de las

mercancías no seguida de compra. Por tanto, sí esta operación se concibiese como realizada de un modo general, no se ve de dónde habrían de salir los compradores, puesto que en el transcurso de este proceso –que no hay más remedio que concebir como general, ya que todo capital individual puede perfectamente hallarse en trance de acumulación– todo el mundo querrá vender para atesorar y nadie querrá comprar.

Si nos presentásemos el proceso de circulación entre las diversas partes de la

reproducción anual como un proceso en línea recta –lo cual sería falso, puesto que, con pocas excepciones, se halla formado siempre por movimientos mutuos de retroceso–,

habría que comenzar por el productor de oro (o de plata) que compra sin vender y partir del supuesto de que todos los demás le venden a él. En este caso, iría pasando a sus manos todo el producto sobrante anual de la sociedad (en que toma cuerpo toda la plusvalía) y todos los demás capitalistas se distribuirían proporcionalmente entre sí su producto sobrante

existente por naturaleza en dinero, la orificación natural de su plusvalía, pues la parte del producto del productor de oro llamada a reponer su capital en funciones está ya destinada y se ha dispuesto de ella. En estas condiciones, la plusvalía del productor de oro producida en este metal precioso sería el único fondo del que los demás capitalistas podrían sacar la materia necesaria para convertir en oro su producto sobrante anual. Tendría que ser, por tanto, en cuanto a su magnitud de valor, igual a toda la plusvalía anual de la sociedad, que ahora se encierra en su crisálida, atesorándose. Este supuesto tan absurdo sólo sirve para explicar la posibilidad de un atesoramiento general y simultáneo, que haría que la

reproducción no avanzase ni un paso más por parte de los productores de oro.

Pero antes de poder resolver esta aparente dificultad, debemos distinguir dos clases de acumulación: la realizada en el sector I (producción de medios de producción) y la

realizada en el sector II (producción de medios de consumo). Comencemos por el sector I.

I. *La acumulación en el sector I*

a) Atesoramiento

Es evidente que tanto las inversiones de capital en las numerosas ramas industriales que forman el sector I como las distintas inversiones individuales de capital dentro de cada una de estas ramas industriales se hallan en distintas fases del proceso de la sucesiva conversión de la plusvalía, en capital–dineron potencial según la vida que aún les quede, es decir, según lo que lleven ya recorrido de su tiempo de funcionamiento y aun prescindiendo de su volumen, condiciones técnicas, situación del mercado, etc., lo mismo si el capital dinero potencial se destina a ampliar su capital en funciones que si se

destina a invertirse en nuevas industrias, que son las dos formas a través de las cuales puede ampliarse la

producción. Por eso una parte de los capitalistas convierte su capital–dinero potencial, cuando, ha crecido en las proporciones necesarias, en capital productivo; es decir, compra con el dinero atesorado mediante la realización de la plusvalía medios de producción, elementos adicionales del capital constante, mientras que otra parte sigue dedicada a atesorar su capital dinero potencial. Por tanto, los capitalistas pertenecientes a estas dos categorías se enfrentan entre sí, los unos como compradores, los otros como vendedores, y cada una de ellas representa este exclusivo papel**.**

Supongamos que *A* venda, por ejemplo, a *B* (que puede representar a uno o más compradores) 600 (=400 *c* + 100 *v* + 100 *p*). Le vende mercancías por valor de 600 por 600

en dinero, de los cuales 100 representan la plusvalía retirada por él de la circulación, atesorada en dinero: pero estos 100 no son sino la forma–dinero del producto sobrante en que tomaba cuerpo un valor de 100. El atesoramiento no es nunca producción. La acción del capitalista que atesora consiste simplemente en retirar de la circulación el dinero obtenido mediante la venta del producto sobrante por valor de 100, en retenerlo y

guardárselo. Y esta operación no la realiza solamente *A*, se realiza también en numerosos puntos de la periferia de la circulación por *A′, A”, A*””, etc., es decir, por otros capitalistas que trabajan con el mismo celo que aquél en esta obra de atesoramiento. Estos numerosos puntos en que se retira dinero de la circulación para acumularse en numerosos tesoros o capitales–dinero potenciales individuales, parecen otros tantos obstáculos opuestos a la circulación, porque inmovilizan el dinero y lo privan de su capacidad de circulación por un período de tiempo más o menos largo. Pero debe tenerse presente que el fenómeno del

atesoramiento se presenta en la circulación simple de mercancías, mucho antes de que tenga como base la producción de mercancías de tipo capitalista; la cantidad de dinero existente en la sociedad excede siempre de la parte que circula activamente, aunque en ciertas condiciones esta parte pueda aumentar o disminuir. Estos mismos tesoros y este mismo atesoramiento son los que

encontramos aquí, pero ahora corno un factor inmanente al proceso de producción capitalista.

Se imagina uno fácilmente la alegría que causa el ver cómo, gracias al sistema de

crédito, todos estos capitales potenciales, concentrados en –manos de los bancos, etc., se convierten en capital disponible, en *loanable capital*, en capital–dinero, y no de un modo

pasivo y como una cantinela del porvenir, sino de un modo activo y en proceso de crecimiento.

Pero *A* sólo realiza este atesoramiento siempre y cuando que aparezca –con respecto a su producto sobrante– solamente como vendedor y no actúe posteriormente como

comprador. Por tanto su atesoramiento tiene como condición previa su producción sucesiva de producto sobrante, materialización de su plusvalía destinada a convertirse en dinero. En ciertos casos, en que la circulación sólo se enfoca dentro del sector I, la forma natural del producto sobrante igual que la del producto global de que aquél forma parte, es forma natural de un elemento del capital constante del sector I, es decir, pertenece a la categoría de los medios de producción de medios de producción. A qué conduce esto, es decir qué función cumple en manos de los compradores *B, B′, B″*, etc., hemos de verlo enseguida.

Por el momento, importa tener presente lo que sigue: Aunque *A* retire de la circulación dinero para su plusvalía y lo atesore, lanza a ella mercancías sin retirar otras a cambio, lo que permite a *B, B′*, etcétera.

Una observación de pasada: volvemos a encontrarnos aquí, lo mismo que al tratar de la reproducción simple, con que la inversión de las diversas partes que forman el producto anual, es decir, su circulación (la cual tiene que englobar también la reproducción del capital, y, concretamente, su restauración en sus diversas funciones: capital constante y variable, capital–dinero fijo y circulante, capital–mercancías), no presupone en modo alguno la simple compra de mercancías complementadas por la venta subsiguiente o, a

la inversa, la simple venta complementada por la compra posterior lo que en realidad

equivaldría a un simple cambio de unas mercancías por otras, como entiende la economía política y especialmente la escuela del librecambio, desde los fisiócratas y Adam Smith.

Sabemos que el capital fijo, una vez hecho el desembolso correspondiente, no se renueva durante todo el tiempo de su funcionamiento, sino que sigue actuando bajo su antigua forma, mientras su valor va cristalizando gradualmente en dinero. Ahora bien, sabemos que la renovación periódica del capital fijo de II *c* (cuyo capital II *c* se invierte todo él en elementos por valor de I (*v* + *p*) presupone, de una parte, la *simple compra* de la parte fija de II *c*, que revierte de su forma–dinero a su forma natural y a la que corresponde la simple venta de I *p;* y de otro lado, presupone la *simple venta* por parte de II, la venta de la parte fija del valor (de desgaste) del mismo que cristaliza en dinero y a la que corresponde la simple compra de I *p.* Para que el cambio se efectúe aquí de un modo normal hay que partir del supuesto de que la simple compra por parte de II, sea igual, en cuanto a su volumen de valor, a la simple venta por parte de II, así como también de que la simple venta de I *p* a II *c* parte 1 sea igual a una simple compra de II *c* parte 2 (véase la pág. 440).

De otro modo se verá entorpecida la reproducción simple; la simple compra en uno de los lados tiene que coincidir con la simple venta en *el* otro lado. Asimismo se arranca del supuesto de que la simple venta de la parte atesorada *A, A', A"*, de I *p* guarde equilibrio con la simple compra de la parte *B, B"*, de I *p*, que convierte su tesoro en elementos del capital productivo adicional.

Tan pronto como el equilibrio se restablece al aparecer el comprador posteriormente y por el mismo importe como vendedor y viceversa, se efectúa el reflujo del dinero a la parte que lo ha desembolsado para comprar, que ha actuado como vendedora antes que como

compradora. Pero el verdadero equilibrio, en lo que se refiere al cambio mismo de las mercancías, al cambio entre las diversas partes del producto anual, se halla condicionado por la identidad de valor de las mercancías que se cambian entre sí.

Cuando se realizan cambios puramente unilaterales, una masa de simples compradores de una parte y de otra una masa de simples vendedores –y ya hemos visto que el cambio normal del producto anual a base del régimen capitalista condiciona estas metamorfosis unilaterales–, el equilibrio sólo existe partiendo del supuesto de que coincidan el importe de valor de las compras unilaterales y el de las ventas unilaterales. El hecho de que la producción de mercancías sea la forma general de la producción capitalista lleva ya

implícita la función que desempeña en ella el dinero, no sólo como medio de circulación, sino también como capital–dinero, y engendra ciertas condiciones del cambio normal

peculiares de este sistema de producción, que son por tanto condiciones del desarrollo normal de la reproducción, lo mismo en escala simple que en escala ampliada y que se truecan en otras tantas condiciones de desarrollo anormal, en otras tantas posibilidades de crisis, puesto que el mismo equilibrio constituye algo fortuito dentro de la estructura elemental de este régimen de producción.

Asimismo hemos visto que en el cambio de I por la cantidad correspondiente de

importe de valor de II *c* se opera, en último resultado, la reposición de la mercancía II por el mismo importe de valor de la mercancía I; es decir, que por parte del capitalista global II la venta de la propia mercancía se complementa aquí con la compra de la mercancía I por el mismo importe de valor. Se opera, indudablemente, esta reposición, pero no un intercambio de los capitalistas I y II en esta circulación de sus mercancías respectivas. II vende sus mercancías a la clase obrera del sector I, la cual aparece frente a aquél, unilateralmente, como compradora de mercancías, del mismo modo que él aparece ante ella,

unilateralmente, como vendedor. Con el dinero así obtenido, el sector II actúa

unilateralmente como comprador de mercancías ante el capitalista global I, y éste aparece frente a él, unilateralmente, como vendedor de mercancías hasta el importe de I *v*. Esta venta de mercancías es lo único que permite a I volver

a reproducir en última instancia su capital variable en forma de capital–dinero. A la par que el capital de I aparece

unilateralmente ante el de II como vendedor de mercancías hasta el importe de I *v*, aparece ante su clase obrera como comprador de mercancía, por lo que a la compra de su fuerza de trabajo se refiere. Y a la par que la clase obrera de I aparece unilateralmente como compradora de mercancías ante el capitalista global II (concretamente, como compradora de medios de subsistencia), aparece unilateralmente ante el capitalista I como vendedora de mercancía, como vendedora de su fuerza de trabajo.

La oferta continua de fuerza de trabajo por parte de la clase obrera en I la reversión de una parte del capital –mercancías de I a la forma–dinero del capital variable, la reposición de una parte del capital –mercancías II por los elementos naturales del capital constante II *c*: todas estas premisas necesarias se condicionan entre sí, pero operan por medio de un proceso muy complicado, que engloba tres procesos de circulación independientes unos de otros, pero mutuamente entrelazados. La complejidad del proceso mismo crea otros tantos motivos de desarrollo anormal.

b) El capital constante adicional

El producto sobrante, en que toma cuerpo la plusvalía, no cuesta nada a quienes se lo apropian, a los capitalistas del sector I. No necesitan desembolsar, para obtenerlo, ni dinero ni mercancías. Ya los fisiócratas veían en el desembolso *(avance*), la forma general del valor, realizada en elementos del capital productivo. Lo que desembolsan, por tanto,

no es sino su capital constante y variable. El obrero, con su trabajo, no se limita a conservar su capital constante; no se limita tampoco a reponer su capital variable, al crear, en forma de mercancía, una nueva parte de valor destinada a sustituir la que se consume: con su trabajo sobrante, les suministra además una plusvalía existente bajo la forma de producto sobrante. Mediante la venta sucesiva de este producto sobrante, los capitalistas van formando su tesoro, su capital dinero potencial adicional. En el caso que estamos examinando, este producto sobrante se halla formado desde el primer momento por

medios de producción. Al llegar a manos de *B, B', B",* etc. (I), este producto sobrante funciona como capital constante adicional, pero virtualmente ya lo es antes de ser vendido, en manos de los atesoradores *A, A', A",* etc. (I). Si nos fijamos solamente en el volumen de valor de la reproducción por parte de I, nos seguiremos moviendo dentro de los límites de la reproducción simple, pues no se ha puesto en movimiento ningún capital adicional para crear este capital constante adicional virtual (el producto sobrante) ni un trabajo sobrante mayor que el invertido sobre la base de la reproducción. La diferencia, aquí, estriba solamente en la forma del trabajo sobrante empleado en la naturaleza concreta de su

específica modalidad útil. Este trabajo ha sido invertido en medios de producción para I *c* en vez de invertirse en medios de producción para II *c*; es decir, se ha invertido en medios de producción para producir medios de producción y no para producir medios de

consumo. En la reproducción simple se partía del supuesto de que toda la plusvalía de I se invertía como renta, es decir, en mercancías de II; sólo consistía, pues, en medios de producción destinados a reponer el capital constante II *c* en su forma natural. Por tanto, para que la reproducción simple se convierta en reproducción en escala ampliada es

necesario que la producción del sector I se halle en condiciones de fabricar menos

elementos del capital constante para II y más, en cambio, para I. Este tránsito, que no siempre se efectuará sin dificultades, es facilitado por el hecho de que hay una serie de productos de I que pueden servir como medios de producción en ambos sectores.

De aquí se desprende, pues, que –fijándonos exclusivamente en el volumen de valor–

dentro de la reproducción simple se produce el sustrato material de la reproducción en escala ampliada. Este sustrato consiste, sencillamente, en la producción directa de medios de producción, en la creación de un capital adicional virtual de I, a base del trabajo sobrante desplegado por la clase obrera de este mismo sector. La creación de un capital–

dinero adicional virtual por parte de *A, A', A”* (I) –mediante la venta sucesiva de su producto sobrante, creado sin desembolso alguno de dinero del bolsillo de los capitalistas–

no es aquí, por tanto, más que la simple forma–dinero de los medios de producción

adicionalmente producidos en el sector I.

La producción del capital adicional virtual no expresa, pues, en nuestro caso (ya que, como veremos, la cosa puede presentarse también bajo una forma muy distinta) otra cosa que un fenómeno del mismo proceso de producción, producción bajo una determinada

forma, de elementos del capital productivo.

La producción en gran escala de capital–dinero adicional virtual –en numerosos puntos de la periferia de la circulación– no es, por consiguiente, sino el resultado y la expresión de capital productivo virtual adicional, cuya formación no presupone, a su vez ningún

desembolso adicional de dinero por parte de los capitalistas industriales.

La transformación sucesiva de este capital productivo adicional en capital–dinero virtual

(tesoro) por parte de *A, A', A”*, etc. (I), condicionada por la venta sucesiva de su producto sobrante –es decir, por la reiterada venta unilateral de sus mercancías no acompañada de compra–, se opera retirando repetidamente dinero de la circulación para atesorarlo. Este atesoramiento –si se exceptúa el caso de que el productor de oro interviene como

comprador– no presupone en modo alguno una riqueza adicional de metales preciosos, sino simplemente un cambio de función del dinero que hasta ahora venía circulando. Hasta hace poco, venía funcionando como medio de circulación; ahora, funciona como tesoro, como un nuevo capital–dinero virtual, en formación. No existe, pues, enlace casual entre la formación de un capital–dinero adicional y la masa del metal precioso existente en un país.

De lo dicho se desprende, por tanto, además, que cuanto mayor sea el capital

productivo que funciona ya en un país (incluyendo la fuerza de trabajo incorporada a él, fuente del producto sobrante); cuanto más desarrollada se halle la fuerza productiva de trabajo y con ella los medios técnicos para extender más rápidamente la producción de medios de producción; cuanto mayor sea, por consiguiente la masa del producto sobrante tanto en cuanto a su valor como en cuanto a la masa de los valores de uso en que toma cuerpo, mayores serán también:

1° el capital productivo adicional virtual en forma de producto sobrante que se halle en manos de *A, A', A"*, etc. y

2° la masa de este producto sobrante convertido en dinero y, por tanto, del capital–

dinero adicional virtual que aparece en manos de *A, A', A"*, etc.; así, pues, el hecho de que Fullarton, por ejemplo, no admita la existencia de la superproducción en sentido usual, pero sí la de la superproducción de capital, y concretamente de capital–dinero, demuestra a su vez lo poco que los mejores economistas burgueses saben acerca del mecanismo de su

sistema.

Si el producto sobrante, producido directamente y apropiado por los capitalistas *A, A', A"*, etc. (I) constituye la base real de la acumulación del capital, es decir, de la reproducción ampliada, aunque sólo llegue a funcionar efectivamente de este modo en

manos de *B, B', B"*, etc. (I), bajo su crisálida–dinero –como tesoro y capital–dinero virtual que sólo va formándose paulatinamente– es absolutamente improductivo, discurre paralelamente al proceso de producción bajo esta forma, pero al margen de él. Representa un peso muerto *(dead weight)* de la producción capitalista. La tendencia a utilizar esta plusvalía que va atesorándose como capital–dinero virtual para los fines tanto de la.

ganancia como de la renta encuentra su objetivo en el sistema de crédito y en los

“títulos”. El capital–dinero conquista así, bajo una forma distinta, la influencia más enorme sobre la circulación y el desarrollo gigantesco del sistema de producción

capitalista.

El producto sobrante convertido en capital–dinero virtual será, en cuanto a su masa, tanto mayor cuanto mayor sea la suma global del capital ya en funciones que lo ha

producido. Pero, dado el crecimiento absoluto de volumen del capital–dinero virtual anualmente reproducido, es también más fácil su segmentación, la que permite invertirlo más rápidamente en una industria determinada, ya sea en manos del mismo capitalista o en manos de otro (por ejemplo, de distintos miembros de la familia, en caso de partición hereditaria, etc.). Segmentación del capital–dinero quiere decir, aquí, su separación total del capital matriz para invertirse como nuevo capital–dinero en una empresa nueva e

independiente.

Si los vendedores del producto sobrante *A, A′, A″,* etc. (I) han obtenido lo mismo como resultado directo del proceso de producción**,** el cual no exige más actos de circulación que el desembolso de capital constante y variable necesario para la reproducción simple; si con ello estos vendedores sientan, además, las bases para la reproducción en escala

ampliada, fabricando de hecho capital adicional y virtual, otra cosa acontece con *B, B′, B″,* etc. (I). *1)* El producto sobrante de *A, A′, A”,* etc., sólo puede llegar a funcionar de un modo efectivo como capital constante adicional (el otro elemento del capital productivo, la fuerza de trabajo adicional, o sea, el capital variable adicional, lo dejamos por el momento a un lado) en manos de *B, B′, B″,* etc.; 2) para que pase a sus manos, es necesario que medie un acto de circulación, es decir, que compren el producto constante.

Por lo que se refiere a *1)* debe observarse que sí bien una gran parte del producto sobrante (del capital constante adicional virtual) producido por *A, A′, A”* (I) se produce dentro del año actual, sólo puede llegar a funcionar de un modo efectivo como capital industrial en manos de las *B, B′, B″* (I) al año

siguiente o más tarde; por lo que se refiere a 2) se plantea el problema de saber de dónde sale el dinero necesario para el proceso de circulación.

Cuando los producto producidos por *B, B′, B”*, etc. (I) vuelven a incorporarse en especie a su proceso de producción se comprende de suyo que una parte proporcional de su propio producto sobrante se transfiere directamente (sin que medie circulación) a su capital productivo, entrando en él como elemento adicional del capital constante. En esta parte proporcional, no convierten en dinero, por tanto, el producto sobrante de *A, A′* , etc. (I).

Prescindiendo de esto ¿de dónde sale el dinero? Sabemos que forman su tesoro, como *A, A′* , etc., mediante la venta de sus respectivos productos sobrantes, habiendo llegado a la meta, al momento en que su capital–dinero virtual, acumulado como tesoro, puede funcionar

como un capital–dinero adicional efectivo. Pero con esto nos vemos dentro de un círculo vicioso. El problema sigue residiendo en saber de dónde sale el dinero que *B, B′,* etc. (I) retiraron antes de la circulación, para acumularlo.

Sabemos ya por el examen de la reproducción simple que los capitalistas de los sectores I y II deben contar con una determinada masa de dinero para invertir su producto sobrante.

Allí, el dinero, destinado simplemente a ser invertido como renta en medios de consumo, refluía a los capitalistas a medida que los desembolsaban para hacer circular sus respectivas mercancías; aquí reaparece el mismo dinero, pero con distinta función , *A, A′* , etc., y *B, B′,* etc. (I) se cambian entre sí el dinero para convertir el producto sobrante en capital–dinero virtual y lanzan de nuevo a la circulación, por turno, el capital–dinero nuevamente formado como medio de compra.

La única premisa que esto supone es la de que la masa de dinero existente dentro del país (suponiendo que el ritmo de circulación y las demás circunstancias sean iguales) baste tanto para la circulación activa como para el atesoramiento de reservas; es la misma premisa que como veíamos había de darse en la circulación simple de mercancías. Lo único que difiere aquí es la función del tesoro. La masa de dinero existente deberá ser también mayor; *1)* porque en la producción capitalista todo producto (con excepción de los

metales preciosos de nueva producción y de los pocos productos consumidos por el mismo

productor) se produce como mercancía, debiendo pasar, por tanto, por la crisálida–dinero; *2)* porque, sobre la base capitalista, la masa del capital–mercancías y su volumen de valor no sólo son mayores en términos absolutos, sino que aumentan además con ritmo

incomparablemente mayor; *3)* porque un capital variable cada vez más extenso debe invertirse necesariamente en capital–dinero, y *4)* porque a medida que se desarrolla la producción tienen que irse formando en consonancia con ella nuevos capitales–dinero, debiendo existir, por tanto, el material necesario para su atesoramiento. Esto que rige en todo su alcance para la primera fase de la producción capitalista, en que el sistema de crédito va acompañado por una circulación predominantemente metálica, rige también para la fase más avanzada del sistema de crédito, siempre y cuando que tenga como base la circulación de metales preciosos. Por una parte, la producción adicional de metales

preciosos, cuando es demasiado abundante o demasiado escasa, puede ejercer una in-

fluencia perturbadora sobre los precios de las mercancías, no sólo en períodos largos, sino también dentro de periodos muy cortos; por otra parte, todo el mecanismo de crédito se encamina constantemente a reducir a un mínimum, susceptible siempre de ser reducido

todavía más en términos relativos, la circulación efectiva de metales, por medio de toda clase de operaciones, métodos e inventos técnicos, con lo cual aumentan en la misma

proporción el artificio de todo el mecanismo y las probabilidades de que se entorpezca su funcionamiento normal.

Los diversos *B, B′, B″,* (I), cuyo nuevo capital–dinero virtual entra en funciones como capital–dinero activo, pueden comprarse y venderse mutuamente, los unos a los otros, sus productos (partes de sus productos sobrantes). En la medida en que lo hagan, el dinero desembolsado para la

circulación del producto sobrante –en el desarrollo normal del

proceso– refluirá a *B, B′, B″*, etc., en la misma proporción en que lo hayan desembolsado para la circulación de sus mercancías respectivas. Si el dinero circula como medio de pago, sólo será necesario cubrir los saldos, cuando no coincidan las compras y ventas mutuas. Pero es importante partir siempre, como aquí se hace, de la circulación metálica en su forma más simple y primitiva, ya que con ello el flujo y el reflujo, la compensación de saldos, en una palabra, todos los aspectos que en el sistema de crédito aparecen como procesos conscientemente regulados, se presentan aquí como fenómenos independientes

del sistema de crédito, bajo su forma elemental y no, como ocurrirá más tarde, de un modo reflejo.

c) El capital variable adicional

Hasta aquí sólo hemos tratado del capital constante adicional. Digamos ahora algo

acerca del capital adicional variable.

En el libro I se ha expuesto ampliamente cómo, dentro de la producción capitalista,

existe siempre fuerza de trabajo disponible, y cómo, cuando es necesario, se puede

movilizar mayor cantidad de trabajo sin necesidad de que aumente el número de obreros empleados o la masa de fuerza de trabajo puesta en acción. No necesitamos, pues, insistir aquí en ello, bastándonos con dar por sentado que la parte del capital–dinero de nueva formación susceptible de ser convertida en capital variable dispone siempre de la fuerza de trabajo en que ha de invertirse. En el libro I se ha expuesto también cómo un determinado capital puede ampliar su *stock* de producción dentro de ciertos límites sin necesidad de acumulación. Pero aquí se trata de la acumulación de capital en sentido específico, en que la ampliación de la producción se halla condicionada, consiguientemente, por la

transformación de la plusvalía en capital adicional, lo que a su vez implica, por tanto, la ampliación de la base de capital de la producción.

El productor de oro puede acumular una parte de su plusvalía dorada como capital–

dinero virtual: tan pronto como haya alcanzado el volumen necesario, puede invertirla directamente en nuevo capital variable, sin necesidad de adelantarse para ello a vender su producto sobrante; asimismo puede invertirla en elementos del capital constante. Pero, en este caso, necesitará encontrar estos elementos materiales de su capital constante, lo mismo sí todo productor, como hemos dado por supuesto hasta aquí, produce para almacenar sus mercancías y luego lanzarlas al mercado, que sí trabaja por encargo. En ambos casos, se parte del supuesto de la ampliación real y efectiva de la producción, es decir, del producto sobrante; en el primer caso, considerándolo existente de un modo real; en el segundo caso, considerándolo existente de un modo virtual, para el momento de entregarlo.

II. *La acumulación en el sector II*

Hasta aquí hemos partido del supuesto de que los *A, A', A"*, etc. (I) venden su producto sobrante a los *B, B', B"* , etc., pertenecientes al mismo sector. Supongamos ahora que *A* (I) convierta en dinero su producto sobrante mediante la venta a un *B* del sector II. Esto sólo puede ocurrir sí *A* (I), después de vender a *B* (II) medios de producción, no compra posteriormente medios de consumo, es decir, mediante una venta unilateral por su parte.

Ahora bien, en la medida en que II *c*, sólo puede cambiar su forma de capital–mercancías por la forma natural de capital productivo constante, cambiando no sólo I *v*, sino también una parte al menos de I *p* por una parte de II *c*, el cual II *c* existe bajo la forma de medios de consumo, y como *A* convierte en dinero su I *p* por el hecho de que este cambio no se realiza, sino que nuestro *A* sustrae a la circulación el dinero obtenido de II por la venta de su I *p*, en vez de invertirlo en la compra de medios de consumo de II, nos encontrarnos con que si bien en manos de A (I) se forma un capital–dinero virtual adicional, por otro lado una parte del capital constante de *B* (II) igual en cuanto a su volumen de valor se inmoviliza en forma de capital–mercancías, sin poder invertirse en la forma natural de capital constante

productivo. Dicho en otros términos: una parte de las mercancías de *B*

(II), y además, *prima facie*, una parte sin cuya venta su capital constante no puede revertirse íntegramente a su forma productiva, se ha hecho invendible; con respecto a ella existe, por tanto, superproducción, la cual entorpece también con respecto a ella la reproducción, incluso en escala igual.

En este caso, aunque el capital–dinero adicional virtual es, pues, por parte de *A* (I) la forma convertida en dinero del producto sobrante (plusvalía), el producto sobrante (la plusvalía), considerado como tal, representa aquí un fenómeno de reproducción simple y aún no de reproducción en escala ampliada. I *v* + *p*, donde esto rige desde luego con respecto a una parte de *p*, debe invertirse en última instancia por II *c* para que la reproducción de II *c* se efectúe en la misma escala. *A* (I), mediante la venta de su producto sobrante a *B* (II), entrega a éste, en forma natural, una parte correspondiente de valor del capital constante, pero al mismo tiempo, al sustraer a la circulación el dinero –por no complementar su venta con la subsiguiente compra–, hace que quede invendible una parte de la mercancía de *B* (II) igual en valor. Si nos fijamos, por tanto, en la reproducción social en conjunto –que engloba por igual a los capitalistas de I y de II– vemos que la

transformación del producto sobrante de *A* (I) en capital–dinero virtual expresa la no reversión de un capital–mercancías de *B* (II) igual por su volumen de valor en capital productivo (constante); no expresa, por tanto, virtualmente, una producción en escala ampliada, sino

entorpecimiento de la reproducción simple y, por consiguiente, déficit en esta reproducción. Y como la creación y venta del producto sobrante de *A* (I) constituyen de por si fenómenos normales de la producción

simple, nos encontrarnos, ya a base de ésta, con los siguientes fenómenos que se

condicionan mutuamente: formación en el sector I de capital–dinero virtualmente adicional (y, por tanto, déficit de consumo desde el punto de vista del sector II) ; inmovilización de *stocks* de mercancías en el sector II, que no revierten a capital productivo (y, por tanto, superproducción relativa en II) : capital–dinero sobrante en I y déficit en la reproducción de II.

Sin detenernos más en este punto, nos limitaremos a observar que, al exponer la

reproducción simple, se partía del supuesto de que la plusvalía de I y II se invertía íntegramente como renta. Sin embargo, en realidad sólo se invertía como renta una parte de la plusvalía, mientras que otra parte se convertía en capital. Es ésta la premisa necesaria para que exista verdadera acumulación. Decir –así, en términos generales– que la

acumulación se efectúa a costa del consumo, constituye de por si una ilusión que choca contra el carácter de la producción capitalista, pues da por supuesto que la finalidad y el móvil propulsor de este régimen de producción es el consumo y no la obtención de

plusvalía y su capitalización, es decir, la acumulación.

Examinemos ahora un poco más de cerca la acumulación en el sector II.

La primera dificultad que surge con respecto a II *c*, es decir, a la reversión de una parte del capital–mercancías de II a la forma natural del capital constante de II, se refiere a la reproducción simple. Tomemos el esquema anterior:

(1,000 *v* + 1,000 *p*) I se cambian por: 2,000 II *c*.

Supongamos ahora, a título de ejemplo, que la mitad del producto sobrante de I, o sea

$\frac{p}{2}$ o 500 I *p*,

se incorporen de nuevo, como capital constante, al sector I: esta parte del producto sobrante retenida en I no puede reponer parte alguna de II *c*. En vez de invertirse en medios de consumo (y aquí, en este sector de la circulación entre I y II se efectúa –a diferencia de la reposición de 1.000 II *c* por 1,000 I *v* operada por medio de los obreros del sector I– un verdadero intercambio y, por tanto, un doble cambio de lugar de las mercancías), aquella suma deberá actuar en forma de medios adicionales de producción en I. No podrá

desempeñar esta función en I y en II simultáneamente. El capitalista no puede

invertir el valor de su producto sobrante en medios de consumo y, al mismo tiempo,

consumir productivamente el producto sobrante, es decir, incorporarlo a su capital

productivo. Por consiguiente, en vez de 2,000 I (*v* + *p*) sólo podrán invertirse en 2,000 II *c* 1,500, o sean (l,000 *v* + 500 *p*) I; tendremos, por tanto, 500 II *c* que no podrán revertir de su forma–mercancías a la forma de capital productivo (constante) de II. Se operará, pues, una superproducción en el sector II, cuyo volumen corresponderá exactamente al volumen de la ampliación de la producción efectuada en el sector I. Podrá ocurrir que la superproducción de II repercuta de tal modo en I que hasta el reflujo de los 1,000 invertidos en medios de consumo de II por los obreros de I sólo se opere parcialmente y que, por tanto, estos 1,000

no retornen en forma de capital–dinero variable a manos de los capitalistas de I. De este modo, los capitalistas de I se verían entorpecidos incluso para la reproducción en escala ampliada, siendo la causa de ello el simple intento de ampliarla. Y hay que tener en cuenta

que en el sector I sólo se ha efectuado, en realidad, una reproducción simple y que sólo se han reagrupado de distinto modo con vistas a una ampliación en el porvenir, al año

siguiente supongamos, los elementos que aparecen señalados en el esquema.

Cabría eludir estas dificultades, o intentar hacerlo de este modo: diciendo que los 500

II *c* almacenados en poder de los capitalistas y que no pueden revertir directamente a la forma de capital productivo están tan lejos de representar una superproducción que

constituyen, por el contrario, un elemento necesario de la reproducción, desdeñado hasta aquí. Veíamos que las reservas de dinero deben acumularse,

es decir, sustraerse a la circulación, en muchos puntos, en parte para hacer posible la formación de nuevo capital–

dinero en el sector I y en parte para retener transitoriamente en forma de dinero el valor del capital fijo que va consumiéndose gradualmente. Pero como, al trazar el esquema, todo el dinero y todas las mercancías se hallan de antemano exclusivamente en manos de los

capitalistas de I y de II, sin que existan aquí comerciantes, traficantes en dinero, banqueros ni clases puramente consumidoras, no interesadas directamente en la producción de

mercancías, es indispensable que se formen también constantemente *stocks* de mercancías en manos de sus respectivos productores, para poder mantener en marcha la maquinaria de la reproducción. Los 500 II *c* almacenados en poder de los capitalistas de II representan, por tanto, el *stock*–mercancías de medios de consumo que facilita la continuidad del proceso de consumo incluido en la reproducción; representan, por tanto, aquí, al tránsito de un año a otro. El fondo de consumo, que aquí se encuentra todavía en manos de sus vendedores, que son al mismo tiempo sus productores, no puede descender este año a cero para comenzar al año siguiente con cero, lo mismo que no puede ocurrir esto en el tránsito de un día a otro; como ha de producirse constantemente una nueva formación de estos *stocks* de mercancías, aunque con volumen variable, es necesario que los productores capitalistas de II dispongan también en II de un capital–dinero en reserva que les permita seguir desarrollando su proceso de producción, aunque una parte de su capital productivo aparezca inmovilizado transitoriamente en forma de mercancías. Según el supuesto de que se parte, son ellos, en efecto, los llamados a mantener el enlace entre los comerciantes y los productores. Para ello deberán disponer del capital–adicional que, al sustantivarse las distintas funciones del proceso de reproducción entre distintas categorías de capitalistas, se encuentre en manos de los comerciantes.

A esto puede replicarse: 1) Que esta formación de reservas y su necesidad rigen para todos los capitalistas, tanto los de I como los de II. Considerados como simples vendedores de mercancías, sólo se distinguen por el hecho de vender mercancías de distintas clases. El *stock* de mercancías II presupone un *stock* anterior de mercancías. Si se descuida uno de estos dos *stocks*, se

descuidará también necesariamente el otro. Y si se tienen en cuenta por igual los dos, no se alterarán los términos del problema. 2) Del mismo modo que el año actual se cierra, por parte de II, con un *stock* de mercancías para el año siguiente, se ha iniciado con un *stock* de mercancías en el mismo sector, transmitido por el año anterior. Por tanto, al analizar la reproducción anual –reducida a su expresión más abstracta–, deberemos tacharlo las dos veces dejando a este año su producción íntegra, en la que va incluido lo que se transfiere como *stock* de mercancías al año siguiente; debemos descontar, por otra parte, el *stock* de mercancías recibido por él del año anterior y obtendremos así, en realidad, el producto global de un año medio, como objeto de análisis. El simple hecho de que la dificultad que se trata de soslayar no nos saliese al paso al estudiar la reproducción simple, demuestra que se trata de un problema específico planteado solamente por la distinta

reagrupación (con respecto a la reproducción) de los elementos de I, de una distinta reagrupación sin la cual no podría existir en modo alguno una reproducción en escala ampliada.

III , *Exposición esquemática de la acumulación*

Examinemos ahora la reproducción con arreglo al siguiente esquema:

Esquema a)

I. 4,000 c + 1,000 v + 1,000 p = 6,000

Total = 8,252.

II. 1,500 c + 376 v + 376 p = 2,252

Se advierte, en primer lugar, que la suma total del producto anual de la sociedad = 8,252

es menor que la del esquema anterior, en que era = 9,000. Lo mismo podríamos poner una suma mucho mayor, multiplicada incluso por diez. Si elegimos una suma menor que en el esquema anterior es precisamente para poner de manifiesto que la reproducción en escala ampliada (que aquí sólo concebimos como una producción desarrollada con una inversión mayor de

capital) no tiene nada que ver con la magnitud absoluta del producto, que para una determinada masa de mercancías sólo presupone una distinta combinación o una

distinta determinación funcional de los diversos elementos que forman el producto dado, y que por tanto, en cuanto al volumen de valor, no es, por el momento, más que una

reproducción simple. No es la cantidad, sino la determinación cualitativa de los elementos dados de la reproducción simple lo que cambia, y este cambio constituye la premisa

material de la reproducción en escala ampliada que más tarde se efectuará.2

El esquema podría variar haciendo variar las proporciones entre el capital variable y el constante, por ejemplo así:

Esquema b)

I. 4,000 *c* + 875 *v* + 875 *p* = 5,750

Total = 8,252.

II. 1,750 *c* + 376 *v* + 376 *p* = 2,502

Así se podrían combinar los elementos para la reproducción en escala simple, con lo cual la plusvalía se invertiría íntegramente como renta y no se acumularía. En arribos casos, en *a) y en* b), tenemos un producto anual del mismo volumen de valor, pero en uno de ellos, en *b*), con una agrupación funcional de sus elementos que hace que la reproducción se reanude en la misma *escala*, mientras que en el otro, en *a*), sirve de base material para la reproducción en escala ampliada. En efecto, en *b*) (875 *v* + 875 *p*) = 1,750 I (*v* + *p*) se cambian por 1,750 II *c* sin que quede remanente alguno, mientras que en *a)* (1,000 *v* +

1,000 *p*) I =2,000 I(*v* + *p*), al cambiarse por 1,500 II *c*, dejan un remanente de 500 I *p* para la acumulación en el sector I.

Y pasemos ahora al análisis más detenido del esquema *a).* Aquí partimos del

supuesto de que tanto en I como en II se acumula la mitad de la plusvalía en vez de gastarla como renta,

es decir, se la convierte en elemento del capital adicional. Como la mitad de 1,000 I *p* =

500, acumulada bajo una u otra. forma, se invierte como capital–dinero adicional, es decir, se convierte en capital productivo adicional, sólo se gastan como renta (1,000 *v* + 500 *p*) I.

Por tanto, aquí sólo figura la cifra de 1,500 como magnitud normal de II *c*. No hay por qué pararse a investigar el cambio entre 1,500 I (*v* + *p*) y 1,500 II *c*, puesto que ya ha sido estudiado como el proceso de la reproducción simple; tampoco hay por qué examinar los 4,000 I, ya que su reajuste para la reproducción que comienza de nuevo (y que esta vez se efectúa en escala ampliada) ha sido asimismo objeto de examen como el proceso de la

reproducción simple.

Por tanto, lo único que tenemos que investigar aquí es: 500 I *p* y (376 *v* + 376 *p*) II, en lo que se refiere, de una parte, a las relaciones internas tanto en I como en II y, de otra parte, al movimiento entre ambos sectores. Puesto que se da por seguro que en II ha de

acumularse también la mitad de la plusvalía, deberán convertirse en capital, aquí, 188, de ellos ¼ en capital variable = 47, digamos en números redondos 48; quedarán, pues, 140

para convertir en capital constante.

Tropezamos aquí con un nuevo problema cuya mera existencia tiene que resultar

asombrosa para quienes comparten el punto de vista corriente de que se cambia mercancías de una clase por mercancías de otra clase, mercancías por dinero y, luego, este mismo dinero por otra clase de mercancías. Los 140 II *p* pueden convertirse en capital productivo por el hecho de reponerse con una parte de las mercancías de I *p* por el mismo valor. De suyo se comprende que

la parte de I *p* que ha de cambiarse por II *p* debe consistir en medios de producción que puedan entrar tanto en la producción de I como en la de II, o bien exclusivamente en la de II. Esta reposición sólo puede efectuarse mediante compra

unilateral por parte de II, ya que el producto sobrante total de 500 I *p*, que hemos de examinar aún, tiene que servir para la acumulación dentro de I, razón por la cual no puede cambiarse por mercancías de II; dicho en otros términos, I no puede acumularlo y

comérselo al mismo tiempo. Por tanto, II deberá comprar con dinero contante 140 I *p*, sin que este dinero refluya a él mediante la venta posterior de su mercancía a I. Y éste es un proceso que se repite constantemente en cada nueva producción anual, siempre que se trate de reproducción en escala ampliada. ¿Dónde está, para ello, la fuente del dinero en II?

Para la formación de nuevo capital–dinero, que de hecho empieza presentándose como

un simple fenómeno de atesoramiento que acompaña a la acumulación real y que en la

producción capitalista la condiciona, II parece ser, por el contrario, un campo

absolutamente estéril.

Tenemos en primer lugar 376 II *v*; el capital–dinero de 376, invertido en fuerza de trabajo, refluye constantemente como capital variable, en forma de dinero, al capitalista de II mediante la compra de mercancías de II. Este movimiento constantemente repetido de flujo y reflujo de y al punto de partida –al bolsillo del capitalista– no aumenta en lo más mínimo el dinero que se mueve dentro de este ciclo. No es ésta, pues, una fuente de

acumulación de

dinero; este dinero no puede ser sustraído tampoco a esta circulación para formar un capital–dinero atesorado, virtualmente nuevo.

Pero veamos sí no es posible obtener aquí una pequeña ganancia.

No debemos olvidar que el sector II tiene sobre el sector I la ventaja de que los obreros empleados por aquél se ven obligados a volver a comprarle las mercancías que ellos

mismos producen. El sector II es comprador de fuerza de trabajo y al mismo tiempo

vendedor de mercancías a los poseedores de la fuerza de trabajo por él empleada. Por consiguiente, el sector II puede:

1) Hacer descender sencillamente el salario por debajo de su límite medio normal, cosa

que comparte con los capitalistas del sector I. De este modo, queda libre una parte del dinero que funciona como capital variable, la cual podría, al repetirse constantemente el mismo proceso, llegar a convertirse en una fuente normal de atesoramiento y, por tanto, de formación de capital–dinero virtualmente suplementario en el sector II. Aquí no, tenemos, naturalmente, nada que ver con las eventuales ganancias fraudulentas puesto que se trata de la formación del capital por la vía normal. Pero no debe olvidarse que el salario normal realmente abonado (y que *caeteris paribus* determina la magnitud del capital variable) no se paga, ni mucho menos, por una bondad de los capitalistas, sino porque, en ciertas y determinadas condiciones, no hay más remedio que pagarlo. Con ello queda eliminado este tipo de explicación. Si partimos del supuesto de que el capital variable que debe

desembolsar el sector II son 376 *v* no podemos, para resolver un problema nuevo que se nos presente, deslizar de golpe y porrazo la hipótesis de que el capital variable desembolsado son, por ejemplo, 350 *v* solamente, y no 376 *v*.

2) Pero, por otra parte, ya hemos dicho que el sector II, considerado en conjunto, tiene sobre el sector I la ventaja de ser al mismo tiempo comprador de fuerza de trabajo y revendedor de su mercancía a los propios obreros. Todos los países industriales nos ofrecen los testimonios más tangibles del modo cómo se explota esto, cómo nominalmente se paga el salario normal, pero de hecho se vuelve a embolsar o, dicho de otro modo, a robar una, parte

de él sin entregar la correspondiente equivalencia en mercancías, lo que se efectúa, en parte, por medio de la forma llamada *trucksystem* (34) mediante falsificaciones (aun cuando no sean denunciadas legalmente) del medio de circulación. Tal ocurre, por ejemplo, en Inglaterra y en los Estados Unidos. (Esto deberá desarrollarse, en este lugar, a la luz de unos cuantos ejemplos.) Es la misma operación que se realiza en el apartado anterior, aunque disfrazada y ejecutada aquí por medio de un rodeo. Debe rechazarse, por tanto, lo mismo que aquélla. El salario a que aquí nos referimos es el salario real y no el salario nominal.

Como vemos, en un análisis objetivo del mecanismo capitalista, no pueden servir de

subterfugio para eludir las dificultades teóricas ciertas taras infamantes que aún pueda llevar excepcionalmente. Pero, cosa extraña, la gran mayoría de mis críticos burgueses ponen el grito en el cielo como sí yo hubiera extorsionado a los capitalistas (por ejemplo en el libro I de *El Capital)* al admitir que ellos pagan la fuerza de trabajo por su justo valor, lo que en su mayor parte, no hacen. (Aquí podría citar a Schäffle, con la magnanimidad que me atribuye).

En resumen, no podemos hacer nada con los 376 II *v* para resolver el problema.

Pero la situación se presenta todavía más difícil, al parecer, en lo que se refiere a los 376 II *p*. Aquí, sólo se enfrentan capitalistas del mismo sector, que se compran y venden unos a otros los medios de consumo por ellos producidos. El dinero necesario para estos cambios funciona solamente como medio de circulación y debe, en el desarrollo normal de las cosas, refluir a los interesados en la medida en que ha sido lanzado por ellos a la circulación, para recomenzar siempre el mismo circuito.

La retirada de este dinero de la circulación para la formación de un capital–dinero adicional virtual, parece que sólo es posible de dos modos. Uno consiste en que una parte de los capitalistas de II estafe a la otra, robándole su dinero. Para la formación de un nuevo capital–dinero no es necesario, como sabemos, que se amplíe previamente el medio de

circulación; basta con que el dinero sea retirado en ciertos puntos de la circulación y acumulado como tesoro. El hecho de que se robase el dinero y de que, por tanto, la

formación de un capital–dinero adicional por una parte de los capitalistas de II llevase aparejada una pérdida positiva de dinero por otra parte, no haría cambiar para nada las cosas. La parte estafada de los capitalistas de II tendría que vivir un poco menos

holgadamente: a esto se reduciría todo.

El otro camino consiste en que una parte de II *p* bajo forma de medios de vida necesarios, se convierte directamente en nuevo capital variable dentro del sector II. Cómo se lleva esto a cabo lo veremos al final de este capítulo (apartado 4).

a) Primer ejemplo

A) Esquema de la reproducción simple

I. 4,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* = 6,000

Total = 9,000.

II. 2,000 *c* + 500 *v* + 500 *p* = 3,000

B) Esquema inicial para la reproducción en escala ampliada

I. 4,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* = 6,000

Total = 9,000.

II. 1,500 *c* + 750 *v* + 750 *p* = 3,000

Suponiendo que en el esquema *B* se acumule la mitad de la plusvalía de I, es decir, 500, tenemos (1,000 *v* + 5,000 *p*) I o 1,500 I *(v* + *p*) a reponer por 1,500 II *c*; quedará, pues, en I: 4,000 *c* + 500 *p*, cuya última suma se destinará a ser acumulada. La reposición de (1,000 *v* + 500 *p*) I por 1,500 II *c* es un proceso de reproducción simple y ha sido estudiado ya a propósito de ésta.

Supongamos ahora que de los 500 I *p*, 400 hayan de convertirse en capital constante y 100 en capital variable. El cambio dentro de I de los 400 *p* que han de capitalizarse de este modo ha sido estudiado ya; pueden, por tanto, ser anexionadas sin más a I *c*, con lo cual obtendremos el siguiente resultado para I:

4,400 *c* + 1,000 *v* + 100 *p* (a cambiar por 100 *v*).

A su vez, II compra a I para fines de acumulación los 100 I *p* (existentes en medios de producción) que ahora constituyen capital constante adicional de II, mientras que los 100

en dinero que paga por ellos se convierten en la forma–dinero del capital variable adicional de I. Tenemos así, para I, un capital de 4,400 *c* + 1,100 *v* (estos últimos en dinero) = 5,500.

II tiene ahora, como capital constante, 1,600 *c*; para explotarlo necesita desembolsar otros 50 *v* en dinero destinado a comprar nueva fuerza de trabajo, con lo cual su capital variable aumenta de 650 a 800. Esta ampliación del capital de II, tanto del constante como del variable, sale de su plusvalía; de los 750 II *p* sólo quedarán, pues, 600 *p* como fondo de

consumo de los capitalistas de II, cuyo producto anual se distribuirá ahora del modo siguiente:

II. 1,600 *c* + 800 *v* + 600 *p* (fondo de consumo) = 3,000.

Los 150p producidos en medios de consumo que se invierten aquí en (100 *c* + 50 *v*) II entran íntegros, bajo su forma natural, en el consumo de los obreros: 100 son consumidos por los obreros de I (100 I *v*) y 50 por los obreros de II (50 II *v*), como ha quedado expuesto más arriba. Es indudable que en II, cuyo producto global se produce bajo una forma

necesaria para la acumulación, debe reproducirse en forma de medios de consumo

necesarios una parte de la plusvalía mayor en 100. Cuando se inicia realmente la reproducción en escala ampliada, los 100 de capital–dinero

variable de I refluyen a través de sus obreros al sector II, el cual, a cambio de ello, transfiere a I 100 *p* en *stock* de mercancías y otros 50 también en mercancías a su propia clase obrera.

El reajuste hecho con fines de acumulación se presenta ahora así:

I. 4,400 *c*+1,100 *v*+500 *p* (fondo de consumo) = 3,000

II 1,600 *c*+ 800 *v*+600 *p* (fondo de consumo) = 6,000

Total :

9,000, como arriba.

De esto, son capital:

I. 4,400 *c* + 1,100 *v* (dinero) = 5,500

= 7,900.

II. 1,500 *c* + 800 *v* (dinero) = 2,400

mientras que la producción comienza con

I. 4,000 *c* + 1,000 *v* = 5,000

= 7,250.

II. 1,500 *c* + 750 *v* = 2,250

Ahora bien, si la verdadera acumulación se desarrolla sobre esta base, es decir, sí se produce realmente con este capital incrementado, tendremos al final del año siguiente:

I. 4,400 *c* + 1,100 *v* + 1,100 *p* = 6,600

= 9,800.

II. 1,600 *c* + 800 *v* + 800 *p* = 3,200

Supongamos ahora que en I se siga acumulando en la misma proporción, es decir, que se inviertan como renta 550 *p* y se destinen 550 *p* a ser acumulados. En primer lugar, se repondrán 1,100 I *v* por 1,100 II *c*, y además deberán realizarse 550 I *p* en la misma cantidad de mercancías de II; es decir, en total 1,650 I (*v* + *p*). Pero el capital constante de II que ha de ser repuesto será solamente = 1,600; los 50 restantes deberán completarse, por tanto, con

800 II *p*. Sí, por el momento, prescindimos aquí del dinero, tenemos como resultado de esta transacción:

I. 4,400 *c* + 550 *p* (que han de capitalizarse); además, en el fondo de consumo de los capitalistas y de los obreros, 1,650 (*v* + *p*), realizados en mercancías de II *c*.

II. 1,650c (o sea, 50 añadidos, según lo expuesto más arriba, de II *p*) + 800 *v* + 750 *p* (fondo de consumo de los capitalistas).

Pero sí se mantiene en II la antigua proporción entre *v* y *c*, habrá que desembolsar para 50 *c* otros 25 *v*, los cuales deberán tomarse de los 750 *p*; y así tendremos: II. 1,650 *c* + 825 *v* + 725 *p*.

En I hay que capitalizar 550 *p*; si se mantiene la proporción anterior, 440 de ellos serán capital constante y 110 capital variable. Estos 110 deberán salir eventualmente de los 725

II *p*, es decir, que medios de consumo por valor de 110 serán consumidos por los obreros de I en vez de serlo por los capitalistas de II, lo cual quiere decir que estos últimos se verán obligados a capitalizar los 110 *p* no consumidos por ellos. Así quedarán libres de los 725

II *p*, 615 II *p*. Pero si II convierte estos 110 en capital constante adicional, necesitará un nuevo capital variable adicional de 55, que habrá de salir también de su plusvalía;

decontándolo de 615 II *p*, quedarán libres 560 para el consumo de los capitalistas de II, con lo que tendremos, después de efectuar todas las transferencias reales y potenciales, como valor capital:

I. (4,400 *c* + 440 *c*) + (1,100 *v* + 110 *v*) = 4,840 *c* + 1,210 *v*
=.....6,050

II. (1,600 *c* + 50 *c* + 110 *c* + (800 *c* + 25 *v* + 55 *v*) = 1,760 *c* + 880 *v*
=.....2,640

8,690

Para que la cosa se desarrolle normalmente, la acumulación en II deberá operarse más rápidamente que en I, pues de otro modo la parte de I (*v* + *p*) que ha de cambiarse por mercancías de II *c* aumentará más aprisa que II *c*, que es lo único por lo que puede cambiarse.

Sí la reproducción prosigue sobre esta base y las demás circunstancias permanecen

invariables, tendremos al final del siguiente año:

I. 4,840 *c* + 1,210 *v* + 1,210 *p* = 7,260

= 10,780.

II. 1,760 *c* + 880 *v* + 880 *p* = 3,520

Permaneciendo igual el tipo de división de la plusvalía, I podrá empezar invirtiendo como renta 1,210 *v* y la mitad de *p* = 605, en total = 1,815. Este fondo de consumo vuelve a exceder en 55 de II *c*. Los 55 deberán descontarse de 880 *p*, y quedarán 825. 55 II *p* convertidos en II *c* supone además deducción de II *p* para el capital variable correspondiente

= 27 ½ ; quedan para consumir 797 ½ II *p*.

Quedan para capitalizar en I 605 *p*; de ellos, capital constante 484 y variable 121; estos últimos deben descontarse de II *p*, que ahora = 797 ½, con lo cual quedarán 676 ½ II *p*. II convertirá, pues, otros 121 en capital constante, para lo cual necesitará nuevo capital variable = 60 ½ ; éstos saldrán igualmente de 676 ½ ; quedarán, pues, 616 para consumir.

Tendremos, entonces, como capital:

I. Constante 4,840 + 484 = 5,324.

Variable 1,210 + 121 = 1,331.

II. Constante 1,760 + 55 + 121

= 1,936.

Variable 880 + 27 ½ + 60 ½

= 968.

Totales:

I. 5,324 *c* + 1,331 *v* = 6,655

= 9,559.

II. 1,936 *c* + 968 *v* = 2,904

Al fin del año, en producto:

I. 5,324 *c* + 1,331 *v* + 1,331 *p* = 7,986

= 11,858.

II. 1,936 *c* + 968 *v* + 968 *p* = 3,872

Repitiendo el mismo cálculo y redondeando los quebrados, obtendremos al final del año siguiente un producto de:

I. 5,856 *c* + 1,464 *v* + 1,464 *p* = 8,784

= 13,043.

II. 2,129 *c* + 1,065 *v* + 1,065 *p* = 4,259

Y al final del otro año:

I. 6,442 *c* + 1,610 *v* + 1,610 *p* = 9,662

= 14,348.

II. 2,342 *c* + 1,172 *v* + 1,172 *p* = 4,686

En el transcurso de cinco años de reproducción en escala ampliada, el capital global de I y II aumenta de 5,500 *c* + 1,750 *v* = 7,250 a 8,784 *c* + 2,782 *v* = 11,566, es decir, en una proporción de 100: 160. La plusvalía total, que antes era de 1,750, es ahora de 2,782. La plusvalía consumida era antes de 500 en I y de 600 en II, en total = 1,100; en el último año asciende a 732 en I y a 746, en II; en total = 1,478. Ha aumentado, por tanto, en una proporción de 100 : 134.

b) Segundo ejemplo

Tomemos ahora el producto anual de 9,000, que aparece en su totalidad como capital–

mercancías en manos de la clase capitalista industrial, bajo una forma en que la proporción media general entre el capital variable y el constante es de 1 : 5. Esto presupone un desarrollo considerable de la producción capitalista y, consiguientemente, de la fuerza productiva del trabajo social; una ampliación considerable y previa de la escala de

producción; finalmente, el desarrollo de todos los factores que se traducen en una

superproducción relativa de la clase obrera. En estas condiciones, el producto anual se distribuirá, redondeando los quebrados, del modo siguiente:

I. 5,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* = 7,000

= 9,000.

II. 1,430 *c* + 285 *v* + 285 *p* = 2,000

Supongamos ahora que la clase capitalista I consuma la mitad de la plusvalía = 500 y acumule la otra mitad. En este caso, habría que invertir (1,000 *v* + 500 *p*) 1 = 1,500 en 1,500

II *c*. Como aquí II *c* solamente = 1,430, habrá que añadir 70 sacados de la plusvalía, restando

esto de 285 II *p*. Tendremos, por tanto:

I. 5,000 *c* + 500 *p* (a capitalizar) + 1,500 (*v* + *p*) en el fondo de consumo de los capitalistas y obreros.

II. 1,430 *c* + 70 *p* (a capitalizar) + 285 *v* + 215 *p*.

Como aquí 70 II *b* son anexionados directamente por II *c*, se necesita para poner en movimiento este capital constante adicional un capital variable de

70

—— = 14;

5

estos 14 se deducen, pues, también de 215 II *p*; quedan 210 II *p*, y así tenemos: II. (1,430 *c* + 70 *c*) + (285 *v* + l4 *v*) + 201 *p*.

El cambio de 1,500 I (*v* + ½ *p*) por 1,500 II *c* es un proceso de reproducción simple, que por tanto hemos estudiado ya. Sin embargo, hemos de destacar aquí algunas características nacidas del hecho de que en la reproducción destinada a acumularse I (*v* + ½ *p*) no se repone por II *c* solamente, sino por II *c* más una parte de II *p*.

Que, partiendo del supuesto de la acumulación, I (*v* + *p)* es mayor que II *c* y no igual a II *c*, como en la reproducción simple, se comprende por sí mismo, por dos razones: 1) incorpora una parte de su producción sobrante a su propio capital productivo y convierte 5/6 de él en capital constante, por cuya razón no puede reponer al mismo tiempo estos 5/6

por medios de consumo, 2) I tiene que suministrar con su producto sobrante la materia para el capital necesario para la acumulación dentro de II, del mismo modo que II tiene que suministrar a I la materia para el capital variable que ha de poner en movimiento la parte del producto sobrante de I movilizada por éste como capital constante adicional.

Sabemos que el verdadero capital variable, incluyendo el adicional, se halla formado por fuerza de trabajo. No es el capitalista de I el que compra a II artículos de primera necesidad para almacenarlos o los acumula para destinarlos a la fuerza de trabajo adicional que ha de emplear, como tenía que hacer el esclavista. Son los propios obreros quienes tratan con II. Pero esto no impide que, desde el punto de vista del capitalista, los medios de consumo de la fuerza de trabajo adicional sólo sean medios de producción y de sustento de su eventual fuerza de trabajo adicional, es decir, la forma natural de su capital variable. Su propia operación inmediata, aquí la de I, consiste exclusivamente en acumular el nuevo capital–dinero necesario para comprar la fuerza de trabajo complementaria. Una vez

incorporada ésta, el dinero pasa a ser medio de compra de las mercancías de II para esta fuerza de trabajo y debe, por tanto, encontrar en el mercado sus medios de consumo.

Una advertencia de pasada. El señor capitalista, al igual que su prensa, se muestra con frecuencia descontento del modo como los obreros invierten su dinero y de las mercancías de II en que este dinero se realiza. Con este motivo filosofan, divagan sobre la cultura y la filantropía, según lo hace por ejemplo el señor Drummond, secretario de la embajada

inglesa de Washington: *The Nation* (un periódico) publicó en octubre de 1879 un interesante

artículo, que dice entre otras cosas: "Los obreros no marchan en el terreno de la cultura a tono con el progreso de los descubrimientos; tienen a su alcance masas de objetos que no saben usar y para los cuales no crean, por tanto, ningún mercado". (Todo capitalista desea, naturalmente, que los obreros compren sus mercancías). “No hay ninguna razón para que el obrero no apetezca el mismo confort que el sacerdote, el abogado, o el médico, que ganan lo mismo que él”. (Evidentemente esta clase de abogados, sacerdotes o médicos que ganan lo que gana un obrero podrán apetecer mucho confort, pero todo se quedará en apetencia).

"Sin embargo, no lo hace. El problema está en saber cómo se puede hacer subir su nivel como consumidor por medio de un procedimiento sano y

racional; no es un problema

sencillo, pues su ambición no pasa del deseo de reducir sus horas de trabajo y los

demagogos le incitan a esto más que a elevar su nivel de vida por medio del mejoramiento de sus capacidades espirituales y morales". *(Reports of H. M.'s Secretaries of Embassy and Legation of the Manufactures, Commerce, etc., of the Countries in wich they reside*, Londres, 1879. p. 404).

Una jornada larga de trabajo es, por lo visto, la clave del secreto del procedimiento sano racional por el que puede elevarse el nivel de vida del obrero mediante el mejoramiento de sus capacidades espirituales y morales y convertirlo en un consumidor racional. Para convertirse en un consumidor racional de las mercancías de los capitalistas tiene que empezar sobre todo – pero, desgraciadamente, los demagogos se lo impiden– por permitir que su propio capitalista consuma de un modo irracional y atentatorio para la salud del obrero, su propia fuerza de trabajo. Qué entiende el capitalista por consumo racional lo vemos allí donde éste se rebaja a intervenir directamente en el comercio de artículos de consumo de sus obreros: en el *trucksystem*, una de cuyas muchas ramas es el suministro de viviendas a los obreros, con que su capitalista se erige al mismo tiempo en su casero.

Este mismo Drummond, cuya noble alma se entusiasma con los esfuerzos de los

capitalistas por elevar el nivel de vida de la clase obrera, nos habla en su informe, entre otras, de las fábricas modelo de hilados y tejidos de algodón de los Lowell y Lawrence Mills. Las casas en que las obreras comen y se alojan pertenecen a la misma sociedad anónima que es propietaria de la fábrica; el personal que regentea estas casas se halla a sueldo de la misma sociedad, que les prescribe sus reglas de conducta; ninguna muchacha puede salir de casa después de las 10 de la noche. Y ahora viene lo bueno. La policía especial de la sociedad patrulla los alrededores de la fábrica para impedir toda transgresión contra este reglamento doméstico.

Después de las 10 de la noche no se deja entrar ni salir a ninguna obrera. Ninguna puede vivir fuera de los terrenos pertenecientes a la sociedad, en los

que cada vivienda le produce unos 10 dólares de alquiler a la semana. Aquí vemos en todo su esplendor lo que es el consumidor racional que se preconiza: “En muchas de las mejores viviendas de estas

obreras he visto un piano, lo cual quiere decir que la música, el canto y la danza

desempeñan un papel importante en la vida de estas muchachas que, después de diez horas de trabajo continuo junto al telar, necesitan variación después de la monotonía, más que verdadero descanso” (p. 412). Pero el secreto principal de cómo hacer del obrero un

consumidor racional viene ahora. El señor Drummond visita la fábrica de cuchillos de Tunner's Falls (Connecticut River), donde el señor Oakman, tesorero de la sociedad anónima, después de decirle al visitante que los cuchillos norteamericanos de mesa son superiores en calidad a los ingleses, continúa: “También en cuanto a los precios daremos la batalla a Inglaterra; ahora, les llevamos ya la delantera en cuanto a calidad, como todo el mundo lo reconoce; pero debemos conseguir precios más bajos, y esto lo lograremos tan pronto como obtengamos el hierro más barato y reduzcamos el costo del trabajo” (p. 427).

Reducción de los salarios y aumento de la jornada de trabajo: he ahí el meollo del

procedimiento sano y racional que elevará al obrero a la dignidad de un consumidor

racional, para que cree un mercado en que pueda encontrar salida la masa de objetos que ponen a su alcance la cultura y el progreso de los descubrimientos.

Por tanto, así como I tiene que suministrar a base de su producto sobrante el capital constante adicional de II, II suministra en este sentido el capital variable adicional de I. II acumula para I y para sí mismo, en lo tocante al capital variable, al reproducir una parte considerable de su producción global, incluyendo por tanto, especialmente, su producto sobrante, en forma de medios de consumo de primera necesidad.

I (*v* + *p*), en la producción sobre una base creciente de capital, debe ser = II *c* más la parte del producto sobrante que se reincorpora como capital, más la parte adicional del capital constante necesaria para ampliar la producción en II; y el mínimum de esta

ampliación es aquello sin lo que no sería realizable la verdadera acumulación, es decir, la verdadera ampliación de la producción en I.

Si ahora volvernos al último caso examinado más arriba, vemos que se da la

característica peculiar de que II *c* es menor que I (*v* + 1/2 *p*), que la parte del producto de I gastada como renta en medios de consumo, del tal modo que para invertir los 1,500 I (*v* +

p) se realiza inmediatamente por medio de ello una parte del producto sobrante de II = 70.

Por lo que se refiere a II *c* = 1,430, tiene que ser, en igualdad de circunstancias, repuesto por I (*v* + *p*) por el mismo valor, para que en II pueda operarse una reproducción simple, así es que, en este sentido, no tenemos nada que estudiar aquí. Otra cosa acontece con los 70 II *p* complementarios. Lo que para I era simple reposición de renta por medios de consumo, un cambio de mercancías dirigido simplemente al consumo, no es para II**,** aquí –

como ocurre en la reproducción simple–, simple: reversión de su capital constante de la forma de capital–mercancías a su forma natural, sino proceso directo de acumulación, transformación de una parte de su producto sobrante de la forma de medios de consumo en la de capital constante. Si I compra por 70 libras esterlinas (reserva–dinero para la inversión de plusvalía) los 70 II *p* y II no compra con ello 70 I *p*, sino que acumula las 70

libras esterlinas como capital–dinero, éste será siempre expresión de producto adicional (y precisamente del producto sobrante de II, del que es una parte alícuota), a pesar de no serlo de un producto que vuelve a entrar en la producción; pero entonces, esta

acumulación de dinero por parte de II seria al mismo tiempo expresión de los

70 I *p* en medios de producción invendibles. Se operaría, pues, una superproducción relativa en I, correspondiente a esta no ampliación simultánea de la reproducción por parte de II.

Pero, prescindiendo de esto: durante el tiempo en que los 70 en dinero que proceden de I no han refluido aún o sólo han refluido en parte a I mediante la compra de 70 I *p* por parte

de II, los 70 en dinero figuran en todo o en parte como capital–dinero adicional virtual en manos de II. Y esto es aplicable a todo cambio entre I y II antes de que la reposición mutua de las mercancías de ambos sectores haya determinado el reflujo del dinero a su punto de partida. Pero el dinero, en el curso normal de las cosas, sólo figura aquí transitoriamente en este papel. Ahora bien, en el sistema de crédito, en que todo dinero adicional que queda momentáneamente libre tiene que entrar a funcionar enseguida activamente como capital–

dinero adicional, este capital–dinero que sólo transitoriamente queda libre puede emplearse por ejemplo para nuevas empresas de I siempre y cuando que el producto adicional retenido en otras empresas pueda movilizarse. Debe advertirse asimismo que la anexión de los 70 I *p* al capital constante de II exige al mismo tiempo la ampliación del capital variable de II por valor de 14. Esto presupone –lo mismo que en I en los casos de incorporación directa del producto sobrante I *p* al capital I *c*– que la producción en II siga ya su curso con la tendencia a la ulterior capitalización; presupone, pues, el que esta reproducción incluya la ampliación de la parte del producto sobrante formada por medio de subsistencia de primera necesidad.

El producto de 9,000 en el segundo ejemplo deberá distribuirse para fines de

reproducción, como veíamos, del siguiente modo, sí se trata de capitalizar 500 I *p*. Para ello tomamos en consideración solamente las mercancías y prescindimos de la circulación de dinero.

I. 5,000 *c* + 500 *p* (a capitalizar) + 1,500 (*v* + *p*) de fondo de consumo = 7,000 en mercancías.

II. 1,500 *c* + 299 *v* + 201 *p* = 2,000 en mercancías. Suma global 9,000 en

producción de mercancías.

La capitalización se desarrolla ahora del modo siguiente:

En I se dividen los 500 *p* que se capitalizan en 5/6 = 417 *c* + 1/6 = 83 *v*. Los 83 *v* sustraen una suma igual a II *p*, la cual compra elementos del capital constante, es decir, se incorpora a II *c*. Un aumento de II *c* en 83 condiciona un aumento de II *v* en 1/5 de 83 = 17.

Tendremos, pues, después de la operación:

I. (5,000 *c* + 417 *p*) *c* + (1,000 *v* + 83 *p*) *v* = 5,417 *c* + 1,083 *v* = 6,500.

II. (1,500 *c* + 83 *p*) *c* + (299 *v* + 17 *p*) *v* = 1,583 *c* + 316 *v* = 1,899.

Total : 8.399.

El capital de I aumenta de 6,000 a 6,500, es decir, en 1/12. El de II aumenta de 1,715 a 1,899, es decir, en un poco menos de 1/9.

La reproducción operada sobre esta base el segundo año da al final del año el siguiente capital:

I. (5,417 *c* + 452 *p*) *c* + (1,083 *v* + 90 *p*) = 5,869 *c* + 1,173 *v* .....= 7,042.

II. (1,583 *c* + 42 *p* + 90 *p*) *c* + (316 *v* + 8 *p* + 18 *p*) *v* = 1,715 *c* + 342 *v*.....= 2,057.

y al final del tercer año, en producto:

I. 5,869 *c* + 1,173 *v* + 1,173 *p*

II. 1,715 *c* + 342 *v* + 342 *p*

Si aquí I acumula, como hasta ahora, la mitad de la plusvalía, tendremos I (*v* + ½ *p*) 1,173u

+ 587 (1/2 *p*) = 1,760, que será por tanto mayor que todos los 1,715 II *c*, con

una diferencia de 45. Esta diferencia deberá, por tanto, compensarse sumando a II *c* una cantidad igual de medios de producción. II *c* aumentará, por consiguiente,

II. (1,500 *c* + 83 *p*) *c* + (299 *c* + l7 *p*) *v* = 1,583 *c* + 316 *v* = 1,899.

en 45, lo que condiciona un aumento de 1/5 = 9 en II *v*. Además, los 587 I *p* capitalizados se repartirán en 5/6 y 1/6 en 489 *c* y 98 *c*; estos 98 condicionan en II un nuevo aumento del capital constante de 98 y éste, a su vez, un aumento del capital variable de II en 1/5 = 20. Y

así, tendremos:

I. (5,869 *c* + 489 *p*) *c* + (1,173 *v* + 98 *p*) *v* = 6,358 *c* + 1,271 *v*.....= 7,629.

II. (1,715 *c* + 45 *p* + 98 *p*) *c* + (342 *v* + 9 *p* + 20 *p*) *v* = 1,815 *c* + 371 *v*.....= 2,229.

Capital total.....= 9.858.

En tres años de reproducción creciente, el capital global de I aumentará, pues, de 6,000 a 7,629; el de II de 1,715 a 2,224, y el capital global de la sociedad de 7,715 a 9,858.

c) Cambio de II *c* con acumulación

En el cambio entre I (*v* + *p*) y II *c* se dan, pues, diversos casos.

En la reproducción simple, ambos deben ser iguales y reponerse mutuamente, pues de

otro modo, como veíamos más arriba, la reproducción simple no podría desarrollarse sin perturbaciones.

En la acumulación hay que tener en cuenta ante todo la cuota de acumulación. En los

casos anteriores suponíamos que la cuota de acumulación en I =1/2 *p*, y

suponíamos asimismo que esta cuota permanecía constante a través de los distintos años. Sólo hacíamos variar la proporción según la cual este capital acumulado se divide en variable y constante.

Y así, se daban tres casos distintos.

1) I (v + ½ *p*) = II *c*, el cual es, por tanto, menor que I (*v* + *p*). Así tiene que ocurrir siempre, pues de otro modo I no podría acumular.

2) I (*v* + ½ *p*) es mayor que II. En este caso, la reposición se lleva a cabo añadiendo a II *c* una parte proporcional de II *p*, de tal modo que la suma = I (*v* + ½ *p*). Aquí, el cambio no es, para II, la reproducción simple de su capital constante, sino que es ya acumulación, aumento del mismo en la parte del producto sobrante que se cambia por medios de

producción de I; este aumento implica al mismo tiempo que II aumente además

proporcionalmente su capital variable a base de su propio producto sobrante.

3) I (*v* + ½ *p*) es menor que II *c*. En este caso, II no reproduce completamente su capital constante mediante el cambio y tiene, por tanto, que suplir el déficit comprado a I. Pero esto no exige más acumulación del capital variable de II, puesto que su capital constante sólo se reproduce plenamente, en cuanto a su magnitud, por medio de esta operación. Por otra parte, mediante este cambio, la parte de los capitalistas de I que sólo acumula capital–

dinero, adicional ha realizado ya una parte de esta especie de acumulación.

La premisa de la reproducción simple, según la cual I (*v* + *p*) = II *c*, no sólo es

incompatible con la producción capitalista, lo que por lo demás no excluye la posibilidad de que en el ciclo industrial de 10–11 años, haya frecuentemente años que arrojen menos producción global que los anteriores, es decir, en los cuales no se logre ni siquiera una reproducción simple en comparación con los años precedentes, sino que además, dado el aumento natural anual de la

población, la reproducción simple sólo podría operarse en la medida en que un número proporcionalmente mayor de servidores improductivos

contribuyese a consumir de los 1,500 que representan la plusvalía global. En cambio, en estas circunstancias sería imposible la acumulación de capital, y por tanto, una verdadera producción capitalista. El hecho de la acumulación capitalista excluye, pues, la posibilidad de que II c = I (v + p). Sin embargo, incluso en la acumulación capitalista podría darse el caso de que, a consecuencia de la marcha de los procesos de acumulación efectuados en la serie anterior de períodos de producción, II c fuese no sólo igual, sino mayor que I (v + p).

Esto significaría una superproducción en II, que sólo podría compensarse mediante un gran *crack* que hiciese pasar una parte del capital de II a I. Las proporciones entre I (v + p) y II no se alteran tampoco por el hecho de que una parte del capital constante de II se

reproduzca automáticamente, como, ocurre por ejemplo en la agricultura, cuando se

emplean simientes producidas por el propio agricultor. Esta parte de II c no tiene por qué ser tomada en consideración para los efectos del cambio efectuado entre I y II, del mismo modo que no hay por qué tomar en consideración aquí el factor I c. Y los términos del problema no cambian tampoco porque una parte de los productos de II pueda entrar en I en concepto de medios de producción. Estos se cubrirán con una parte de los medios de

producción suministrados por I y esta parte deberá descontarse de antemano de un lado y otro, si queremos investigar en su estado puro y sin mezcla el intercambio entre los dos grandes sectores de la producción social, el formado por los productores de medios de producción y el formado por los productores de medios de consumo.

Por consiguiente, en la producción capitalista, I (v + p) no puede ser igual a II c, ni ambos pueden cubrirse mutuamente en el intercambio. Por el contrario, sí

p

I ——

x

representa la parte de I p que se invierte como renta de los capitalistas, puede ocurrir que p

$v + ——$

x

sea igual, mayor o menor que II c; pero I

p

$v + ——$

x

tiene que ser siempre necesariamente menor que la parte de II p que el sector capitalista II debe en todo caso consumir por sí mismo.

Debe advertirse que en esta exposición de la acumulación el valor del capital

constante, en la medida en que es una parte del valor del capital–mercancías a cuya

producción contribuye, no es completamente exacta. La parte fija del capital constante nuevamente acumulado sólo se transfiere al capital–mercancías gradual y periódicamente, de distinto modo según la naturaleza de estos elementos fijos; por consiguiente, allí donde

las materias primas, artículos a medio fabricar, etc., entran en masa en la producción de mercancías, el capital–mercancías consiste en gran parte en reposición de los elementos circulantes del capital constante y del capital variable. (Sólo puede procederse así en gracia a la rotación de los elementos circulantes; con ello se da por supuesto que la parte circulante, unida a la

parte de valor del capital fijo transferida a él, describe dentro del año las rotaciones necesarias para que la suma global de las mercancías suministradas sea igual al valor del capital global incorporado a la producción de todo el año.) Pero allí donde las máquinas sólo trabajan con materias auxiliares, sin materias primas, el elemento de trabajo

= *v* tiene necesariamente que aparecer como una parte mayor dentro del capital–

mercancías. Mientras que en la cuota de ganancia la plusvalía se calcula sobre el capital global, independientemente del hecho de que los elementos fijos transfieran periódicamente al producto mucho valor o poco, cuando se trata del valor de todo capital–mercancías producido periódicamente, la parte fija del capital constante sólo debe incluirse en el cálculo cuando, mediante su desgaste, transfiera por término medio algún valor al producto.

IV . *Notas complementarias*

La fuente primitiva de dinero para II es *v* + *p* de la producción de oro I, cambiado por una parte de II *c*; sólo en la medida en que el productor de oro acumula plusvalía o la convierte en medios de producción de I, es decir, en la medida en que amplía su

producción, evita que su *v* + *p* entre en II; por otra parte, en la medida en que la acumulación de dinero por parte del mismo productor de oro conduce en último resultado a la reproducción en escala ampliada, la parte de la plusvalía de la producción de oro que no se invierte como renta, se incorpora al capital variable adicional del productor de oro en II y estimula aquí un nuevo atesoramiento o da a comprar nuevos medios de I, sin vendérselos de nuevo directamente. Del dinero procedente de este I *(v + p)* de la producción de oro, hay que descontar la parte del oro que ciertas ramas de producción de II emplean como materia prima, etc., es decir, como elemento de reposición de su capital constante. Es elemento para el atesoramiento provisional –realizado con fines de futura reproducción en escala

ampliada– en el intercambio entre I y II: para I, solamente cuando una parte de I *p* se venda unilateralmente a II sin ir combinada con otra compra y sirva aquí de capital constante adicional de II; para II, cuando ocurra lo mismo por

parte de I en cuanto al capital variable adicional; y asimismo, cuando una parte de la plusvalía invertida por I como renta no la

cubra II *c*, es decir, cuando se compre con II *c* una parte de II *p* y se convierta así en dinero.

Sí I

$$\frac{p}{v + x}$$

sea mayor que II *c*, II *c* no necesita reponer para su reproducción simple con mercancías de I, lo qué I haya consumido de II *p*. Surge el problema de saber hasta qué punto puede realizarse atesoramiento dentro del intercambio de los capitalistas de II entre sí,

intercambio que sólo puede consistir en un intercambio de II *p*. Sabemos que dentro de II se efectúa acumulación directa por el hecho de que una parte de II *p* se convierte directamente en capital variable (exactamente lo mismo que en I una parte de I *p* se convierte directamente en capital constante). En las diferentes capas de la acumulación que

corresponden a diversas épocas dentro de las distintas ramas industriales de II, y dentro de

cada una de ellas en cuanto a los diversos capitalistas, el problema se resuelve, *mutatis mutandis*, lo mismo que en I. Unos se hallan todavía en la fase del atesoramiento, venden sin comprar; los otros se hallan ya en la etapa de una ampliación efectiva de la

reproducción, compran sin vender. Aunque el capital–dinero variable adicional se invierta por el momento en fuerza adicional de trabajo, ésta compra medios de subsistencia a los poseedores atesoradores de los medios de consumo adicionales destinados al consumo de los obreros. El dinero, en proporción a su atesoramiento, no retorna de manos de éstos a su punto de

partida, sino que es acumulado.

Notas al pie de Cap. 21

1 Desde aquí hasta el final, tomado del manuscrito VIII.

2 Esto pone fin de una vez para siempre a la polémica sobre la acumulación del

capital sostenida por James Mill y S. Bailey, examinada ya desde otro punto de vista en el libro I (cap., XXII, 5, pp. 554 y 555 , notas 47 y 48), a saber: la polémica , en torno a la posibilidad de que se extiendan los efectos del capital industrial permaneciendo idéntica la magnitud del mismo. Sobre esto habremos de volver más adelante.

Apendices

V. I. LENIN

Fragmento del estudio

SOBRE LA CARACTERIZACION DEL ROMANTICISMO ECONOMICO1

El mercado extranjero "como salida a la dificultad" que plantea la realización de la plusvalía

Otro error de Sismondi, que brota de la errónea teoría sobre la renta y el producto sociales en la sociedad capitalista, es su tesis de la imposibilidad de realizar el producto en general y la plusvalía en particular, y como consecuencia de esta imposibilidad, la necesidad del mercado extranjero. Por lo que se refiere a la realización del producto en general, el análisis hecho más arriba demuestra que la "imposibilidad" se reduce a la falsa eliminación del capital constante y de los medios de producción. Suprimido este error, desaparece también la "imposibilidad". Y lo mismo debe decirse en lo que se refiere en particular a la plusvalía: este análisis explica también su realización. No existe absolutamente ningún motivo

racional para desglosar la plusvalía del producto global, en lo tocante a su realización. La afirmación en contrario de Sismondi (y de nuestros populistas) es, sencillamente, el resultado de no comprender las leyes fundamentales de la realización en general, de no ser capaces de distinguir, con respecto al valor, tres (y no dos) partes del producto, y con respecto a la forma material dos clases de productos (medios de producción y medios de consumo). La afirmación de que los capitalistas no pueden consumir la plusvalía no es más que una repetición vulgarizada de la duda de Adam Smith acerca de la realización en

general. Sólo una parte de la plusvalía se halla formada por medios de consumo; otra parte consiste en medios de producción (por ejemplo, la plusvalía del fabricante de hierro). El

“consumo” de esta última plusvalía se efectúa al emplearla en la producción; los

capitalistas que crean el producto en forma de medios de producción no consumen por si mismos la plusvalía, sino el capital constante que cambian con otros capitalistas. Por eso los populistas, cuando hablan de la imposibilidad de realizar la plusvalía, se ven

lógicamente obligados negar también la posibilidad de realizar el capital constante, con lo cual llegan sanos y salvos a Adam Smith... Claro está que semejante retorno al “padre de la economía política” representaría un progreso enorme en autores como éstos, que nos sirven como verdaderos viejos errores descubiertos por su propio intelecto”

¿Y el mercado extranjero? ¿Es que nosotros negamos la necesidad de un mercado

extranjero para el capitalismo? Naturalmente que no. Lo que ocurre es que el problema del mercado extranjero *no tiene absolutamente nada que ver con el problema de la realización*, y el intento de unir estos dos problemas formando uno solo caracteriza el deseo romántico de “contener” el capitalismo, al mismo tiempo que la falta de lógica de que adolecen los románticos. Así lo ha demostrado con absoluta claridad la teoría que explica el problema de la realización. El romántico dice: los capitalistas no pueden consumir la plusvalía, razón por la cual tienen que darle salida en el extranjero. Ahora bien, ¿acaso los capitalistas

regalan sus productos a los extranjeros o los arrojan al mar? Lo que hacen es venderlos, es decir, obtienen un equivalente a cambio de ellos; exportan sus productos, importando a cambio de ellos otros. Cuando hablamos de la realización del producto social, eliminamos ya por este solo hecho la circulación de dinero y admitimos solamente un intercambio de unos productos por otros, pues el problema de la realización estriba también en analizar cómo se reponen, tanto en cuanto al valor como en cuanto a la forma material, todas las partes que integran el producto social. Por tanto, empezar hablando de la realización para terminar diciendo que “ya se dará salida al producto por dinero” es algo tan ridículo como si se quisiera resolver el problema de la realización del capital constante en medios de consumo

diciendo: “ya se venderán”. Es, sencillamente, un burdo error lógico: esas gentes se dejan llevar del problema de la realización del producto global de la sociedad al punto de vista del empresario individual, a quien sólo interesa “la venta al extranjero”. Confundir el comercio exterior, la exportación, con el problema de la realización, significa rehuir el problema, desplazarlo a un campo más extenso, pero *sin aclararlo en lo más mínimo* 2 El problema de la realización no avanzara ni un palmo por el hecho de que en vez de fijarnos en el mercado de un solo país nos fijemos en el mercado de un conjunto de países. Cuando los populistas afirman que el mercado extranjero es la “salida a la dificultad”3 con que tropieza el capitalismo para la realización del producto, no hacen más que encubrir con esta frase el triste hecho de que el “mercado extranjero” es la “salida a la dificultad” con que ellos tropiezan por no comprender la teoría. Pero no es sólo esto. La teoría que abarca el mercado extranjero con el problema de la realización del producto global de la sociedad no demuestra solamente que no se comprende lo que es esta realización, sino que encierra además *una concepción extraordinariamente superficial de las contradicciones peculiares a esta realización*. “Los obreros consumen el salario y los capitalistas no pueden consumir la plusvalía”. Fijémonos un poco de cerca en esta “teoría” desde el punto de vista del mercado externo. ¿De dónde sabemos que “los obreros consumen el salario” ¿Qué derecho hay a suponer que los productos destinados de antemano por toda la clase capitalista de un determinado país al consumo de todos los obreros de este país resultarán realmente iguales, en cuanto a su valor, al salario de estos obreros y lo repondrán, y que, por tanto, no se planteará con respecto a estos productos la necesidad del mercado extranjero? No existe, decididamente, ninguna razón para suponer esto, y tampoco ocurre así en la realidad. No sólo productos (o partes de los productos) que reponen la plusvalía, sino también aquellos que reponen el capital variable, no sólo los productos que reponen el capital variable, sino también aquellos que reponen el capital constante (y que nuestros “economistas” olvidan sin acordarse de su afinidad... con Adam Smith); no sólo los productos que existen bajo la forma de medios de consumo, sino también aquellos que existen bajo la forma de medios de producción: todos ellos se realizan siempre entre “dificultades,” a través de constantes oscilaciones, cada vez más fuertes a medida que se desarrolla el capitalismo, entre una furiosa concurrencia que *obliga* a todo empresario a aspirar a una extensión ilimitada de la producción, rebasando las fronteras del propio Estado y lanzándose en busca de nuevos mercados a

países no absorbidos aún por el sistema de circulación capitalista de

mercancías. Y así hemos llegado al problema de por qué el mercado extranjero es necesario para un país capitalista. No es, ni mucho menos, porque el producto no pueda realizarse en modo alguno dentro del orden capitalista. Pensar esto sería disparatado. El mercado externo es necesario porque la producción capitalista *implica* la tendencia a la extensión *ilimitada*, por oposición a todos los antiguos sistemas de producción, circunscritos a los límites de la

aldea, de la heredad, de la tribu, del territorio o del estado. Mientras que en todos los antiguos sistemas económicos la producción se renovaba siempre del mismo modo y en la misma escala en que venía desarrollándose antes, bajo el régimen capitalista esta

renovación es *imposible* y la extensión *ilimitada*, el perenne avance se convierte en ley de la producción.4

De este modo, la distinta manera de comprender la realización (o, mejor dicho: su incomprensión, de una parte, y su absoluta incomprensión por los románticos, de otra parte), conduce a dos concepciones diametralmente opuestas sobre la significación del mercado extranjero. Para unos (los románticos), el mercado extranjero es el índice de aquella "dificultad" que el capitalista opone al desarrollo social. Para otros, por el contrario, el mercado extranjero revela cómo el capitalismo *elimina* aquellas dificultades que se interponen ante el desarrollo social y que la historia crea en forma de los diversos obstáculos que llevan aparejados el municipio, la tribu, el territorio y la nación.5

Como se ve, la diferencia estriba toda ella en el "punto de vista" solamente. Sí, solamente". La diferencia entre los jueces románticos del capitalismo y otra clase de jueces consiste "solamente" en el "punto de vista", solamente en el hecho de que unos se sitúan para emitir sus juicios en el punto de vista del pasado y los otros en el punto de vista del porvenir; mientras que unos se fijan en el orden social que el capitalismo destruye, otros atienden al orden social creado por el capitalismo.6

La falsa concepción acerca del mercado extranjero suele ir asociada, en los

románticos, a referencias sobre las “peculiaridades en la situación internacional del capitalismo de un determinado país, sobre la imposibilidad de controlar un mercado, etc.”; todos estos argumentos van encaminados a un fin; hacer “desistir” a los capitalistas de su búsqueda de un mercado externo. Cuando hablamos de “referencias”, nos expresamos en

realidad de un modo impreciso, pues los románticos no nos ofrecen un análisis real del comercio exterior de un país, de su movimiento progresivo en el campo de los nuevos

mercados, de sus actividades de colonización, etc. A ellos no les interesa en absoluto el estudio y el esclarecimiento del proceso real; lo único que les interesa es la moral contra este proceso. Para que el lector pueda convencerse de la absoluta identidad que existe entre la moral de los románticos rusos de nuestros días y la del romántico francés, pondremos algunos ejemplos tomados de las doctrinas de este último. Ya hemos visto cómo

amenazaba Sismondi a los capitalistas con que no encontrarían mercado. Pero no afirmaba solamente esto. Afirmaba también que “el mercado mundial se halla ya suficientemente abastecido” (II, 328), demostrando la imposibilidad de seguir el camino del capitalismo y la necesidad de abrazar un camino distinto... Aseguraba a los empresarios ingleses que el capitalismo no estaría en condiciones de absorber todos los obreros que el sistema de las grandes explotaciones agrícolas dejaría disponibles en el campo (I, 255–256). ¿ Acaso aquellos a quienes se sacrificasen los agricultores obtendrían con ello, a la larga, ninguna ventaja? Los agricultores son los consumidores más directos y más seguros de los artículos manufacturados ingleses. Al cesar su consumo, la industria sufriría un rudo golpe. más funesto para ella que el cierre de uno de los más grandes mercados extranjeros (I, 256). Y

aseguraba a los granjeros ingleses que no podrían hacer frente a la competencia de los pobres campesinos polacos, a quienes el trigo no les costaba nada apenas y que les

amenazaba la competencia aun más espantosa del trigo ruso embarcado en los puertos del

Mar Negro. “Los norteamericanos –exclama Sismondi– se han asimilado el

nuevo principio: producir sin calcular el mercado (*Produire sans calculer le marché*), produciendo cada vez más", por donde "el rasgo característico del comercio de los Estados Unidos, de una punta a otra del país, es la plétora de mercancías de todas clases por sobre las necesidades del consumo... y esta plétora de capitales comerciales que no pueden cambiarse por renta trae como consecuencia una serie de bancarrotas diarias" (I, 455–456)

¿Qué diría el buen Sismondi si viese la Norteamérica de nuestros días y su gigantesco desarrollo sobre la base de este mercado interior, llamado necesariamente a "comprimirse", según la teoría de los románticos?

Las crisis

La tercera conclusión que Sismondi saca de la falsa teoría tomada por él de Adam Smith es su doctrina de las crisis. La concepción de Sismondi según la cual la acumulación (el desarrollo de la producción en general) se halla determinada por el consumo, y su modo falso de explicar la realización del producto global de la sociedad (reduciéndolo a la participación de los obreros y a la de los capitalistas en la renta) conducen natural e inevitablemente a la doctrina de que las crisis obedecen a la desproporción entre la producción y el consumo. Sismondi abrazaba íntegramente esta teoría. Estaba tomada,

además, de Rodbertus, que la formulaba con una ligera variación, explicando las crisis por el hecho de que, al crecer la producción, disminuía la participación del obrero en el producto, con lo cual incurría en el mismo error de Adam. Smith al dividir el producto global de la sociedad en trabajo y "renta" ("renta" es, según su terminología, la "plusvalía,"

o sea, la ganancia más la renta del suelo). El análisis científico de la acumulación en la sociedad capitalista7 y el de la realización del producto vino a minar todos los argumentos de esta teoría, demostrando que es precisamente en los períodos que preceden a las crisis cuando aumenta el consumo de los obreros; que el consumo insuficiente (con el que se pretende explicar las crisis) ha existido bajo los más diversos sistemas económicos, mientras que las crisis son características de *un* sistema solamente, del capitalismo. Esta teoría explica las crisis mediante otra contradicción, a saber, la contradicción entre el carácter social de la producción (socializada por el capitalismo) y el carácter privado, individual de la apropiación. Aunque

podría parecer que la profunda diferencia existente entre estas teorías es ya clara de por sí, no tenemos más remedio que detenernos a

examinarla de cerca, pues son precisamente los secuaces rusos de Sismondi quienes

intentan *esfumar* esta diferencia y embrollar la realidad. Las dos teorías de las crisis de que hablamos contienen explicaciones totalmente distintas. La primera teoría las explica partiendo de la contradicción existente entre la producción y el consumo de la clase obrera; la segunda se basa en la contradicción existente entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación. La primera encuentra, pues, las raíces del fenómeno *fuera* de la producción (de aquí que Sismondi, por ejemplo, ataque de un modo general a los clásicos, quienes ignoran el consumo y sólo se ocupen de la producción); la segunda busca esas raíces precisamente en las condiciones de producción. Dicho en términos más concisos, la primera teoría explica las crisis como efecto de un déficit de consumo, la segunda como obra de la anarquía de la producción. Por tanto, aunque ambas teorías

explican las crisis partiendo de una contradicción inherente al orden económico, discrepan plenamente al definir esta contradicción. ¿Pero es que la segunda teoría contradice la existencia de una contradicción entre la producción y el consumo, la existencia de un

déficit de consumo? *Evidentemente, no*. Reconoce plenamente este hecho, pero le asigna el lugar secundario que le corresponde, como un hecho que sólo se refiere a un sector de toda la producción capitalista. Nos dice que este hecho por sí solo no puede explicar las crisis, puesto que responde a una contradicción más profunda y fundamental del sistema

económico vigente: a la contradicción existente entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación. ¿Qué decir, pues, de quienes, siendo en realidad partidarios de la primera teoría se esconden detrás de referencias al modo como los

representantes de la segunda teoría comprueban la contradicción existente entre la

producción y el consumo? Evidentemente, estos autores no han *profundizado* en lo que sirve de base a la diferencia entre las dos teorías y no han llegado a comprender

debidamente la segunda. Entre estos autores figura por ejemplo el señor N.–on (sin hablar del señor W. W.). Ya el señor Tugan–Baranowski ha señalado, en nuestra literatura, que esos autores figuran entre los secuaces de Sismondi (*Crisis industriales*, p. 477, sí bien, en lo que se refiere al señor N.–on, con la curiosa reserva de "al parecer"). Pero el señor N.–

on, que nos habla de la comprensión del mercado interior" y de la "disminución de la capacidad del consumo del pueblo" (puntos centrales de sus ideas), se remite, no obstante, a los representantes de la segunda teoría, que *constatan* la existencia de una contradicción entre la producción y el consumo, el hecho del déficit de consumo. Evidentemente, estas referencias sólo acusan la capacidad característica de estos autores para traer a colación citas sin venir a cuento. Así, por ejemplo, todos los lectores que conozcan sus *Apuntes* recordarán sin duda esta "cita": "los obreros", como compradores de mercancías son

importantes para el mercado. Pero, considerados como vendedores de su mercancía –la

fuerza de trabajo–, la sociedad capitalista tiende a reducirlos a su precio mínimo" (*Apuntes*, p. 178). Y recordarán también los lectores de esta obra cómo el señor N.–on pretende derivar de aquí tanto la "comprensión del mercado interior" (*ob*. cit., p. 203 y *ss*.) como las crisis (*ob. cit*., p. 298 y *ss*.). Al hacer esta cita (que, como hemos expuesto, no prueba nada) nuestro autor *suprime* el final de la nota de que está tomada. Se trata de una *nota interpolada en el manuscrito* de la sección II del libro II de *El Capital*; era una idea apuntada allí "para su desarrollo futuro", y el editor del manuscrito la puso en una nota.

Según las palabras citadas, la nota dice: Sin embargo, el estudio de esto corresponde a la sección siguiente" 8 es decir, a la sección III ¿Qué sección es ésta? Precisamente la que contiene la crítica de la teoría de A. Smith sobre las dos partes del producto global de la sociedad (en unión de las manifestaciones acerca de Sismondi que citábamos más arriba) y el análisis

de la “reproducción y circulación del capital global de la sociedad”, es decir, de la realización del producto. Por tanto, para confirmar sus ideas, repetición de las de Sismondi, nuestro autor cita una observación correspondiente a la sección en que Sismondi es refutado y en que se demuestra que los capitalistas pueden realizar la plusvalía, y que el incluir el comercio exterior en el análisis de la realización constituye un absurdo...

Otro intento de esfumar la diferencia entre las dos teorías y defender la vieja pacotilla romántica al amparo de las más modernas doctrinas, lo encontramos en el artículo de

Efrussi. Este autor cita la teoría de las crisis de Sismondi y señala su falsedad (*Russkoie Bogatstvo*, núm. 7, p. 162). Su exposición es extraordinariamente confusa y contradictoria.

Por una parte, repite los argumentos de la teoría opuesta, al declarar que la demanda de una nación no se reduce a los artículos de primera necesidad. Por otra parte, afirma que la explicación que Sismondi da de las crisis “sólo pone de manifiesto una de las muchas causas que entorpecen la distribución de la producción nacional con arreglo a la demanda

de la población y a su poder adquisitivo”. Se trata, pues, de hacer creer al lector que la explicación de la crisis debe buscarse precisamente en la “distribución”, que el error de Sismondi se limita a señalar de un modo incompleto las causa que entorpecen esta

distribución. Pero no es esto lo fundamental... “Sismondi –dice Efrussi– no se contentaba con la anterior explicación. En la primera edición de los *Nouveaux Principes* encontramos ya un capítulo altamente instructivo: “De la connaissance du marché” En este capítulo, Sismondi expone 1as causas fundamentales a que obedece la perturbación del equilibrio entre la producción y el consumo' [fijémonos bien en esto] con una claridad que

encontramos ante este problema en muy pocos economistas” (1. c.). Y Efrussi, quien

transcribe algunas citas para demostrar que el fabricante no puede conocer el mercado, dice: “Engels dice casi lo mismo” (p. 163), tras cuya afirmación

viene una cita para demostrar que el fabricante no puede conocer la demanda. Inserta luego otras citas en las que se habla de otros obstáculos que se oponen al restablecimiento del equilibrio entre la producción y el consumo" (p. 164) y asegura que "en ellas se contiene precisamente la explicación de las crisis que tiende a convertirse cada vez más en la doctrina dominante.

Más aún: Efrussi entiende que "en cuanto al problema de las causas de las crisis

económicas, existen razones poderosas para considerar a Sismondi como el padre de las ideas que más tarde habrán de desarrollarse de un modo más claro y más consecuente" (p.

168).

Con todo esto, Efrussi delata su pleno desconocimiento del problema. ¿Qué son las crisis? Superproducción, producción de mercancías que no pueden ser realizadas, que no encuentran demanda. Si las mercancías no encuentran demanda, ello quiere decir que el fabricante no conocía la demanda en el momento de producirlas. Ahora bien, cabe

preguntar: ¿Acaso es explicar las crisis el poner de manifiesto esta condición de su posibilidad? Es que Efrussi no ha comprendido realmente la diferencia que existe entre la referencia a la posibilidad y la explicación de la necesidad de un fenómeno. Sismondi dice: las crisis son posibles, pues el fabricante no conoce la demanda, y son necesarias, pues en la producción capitalista no puede existir equilibrio entre la producción y el consumo (es decir, no puede realizarse el producto). Engels dice: las crisis son posibles, pues el fabricante no conoce la demanda; y son necesarias, pero no, ni mucho menos, porque el producto no pueda ser realizado. Esto no es exacto: el producto puede realizarse. Las crisis son necesarias porque el carácter colectivo de la producción choca con el carácter

individual de la apropiación. Y he aquí que viene un economista y asegura que Engels sostiene "casi lo mismo", que Sismondi nos da "la misma explicación de las crisis". Por eso me maravilla –dice Efrussi– que el señor Tugan–Baranowski... haya perdido de vista lo más importante y más valioso de la teoría de Sismondi" (p. 168). Pero el señor Tugan–

Baranowski no ha perdido de vista nada.9 Por el contrario, ha puesto de manifiesto con toda precisión la contradicción fundamental a que conduce la nueva teoría (p. 455 y ss.)

esclareciendo la significación de Sismondi, quien primeramente llamó la atención hacía la contradicción revelada en las crisis, pero sin saber explicarla acertadamente (p. 457: Sismondi señaló antes de Engels que las crisis brotan de la organización económica actual: p. 491: Sismondi estableció las condiciones para la posibilidad de las crisis, pero "no toda posibilidad se convierte en realidad"). Y Efrussi no sabe en absoluto salir de la confusión, lo embrolla todo y "se maravilla del lío ante el que se encuentra". "Es cierto dice el economista del *Russkoie Bogatstvo*– que no encontramos en Sismondi expresiones que hoy han adquirido carta general de naturaleza, tales como las de "anarquía de la producción",

"producción carente de planes"; pero lo esencial que se encierra en estas expresiones aparece claramente destacado en él (p. 168). ¡Con qué facilidad el romántico moderno revive al romántico de tiempos pasados! Todo el problema se reduce a una distinción de palabra. Lo que en realidad ocurre es que Efrussi no entiende las palabras que repite.

"Anarquía de la producción", "producción carente de plan:" ¿qué significan estas

expresiones? La contradicción entre el carácter social de la producción y el carácter individual de la apropiación. Pues bien, a cualquiera que conozca la literatura económica analizada se le puede preguntar: ¿es que Sismondi o Rodbertus reconocen esta

contradicción? ¿acaso derivan de ella las crisis? No, no lo hacen ni podían hacerlo, pues *ninguno de ellos comprende en modo alguno esta contradicción*. No se les ocurría ni siquiera pensar que la crítica del capitalismo no se basa en frases sobre el bienestar general l0 o la falsedad de una "circulación confiada a sí misma", 11 sino que es necesario tomar como base el carácter que informa el desarrollo de las relaciones de producción.

Nos damos perfecta cuenta de por qué nuestros románticos rusos hacen tantos

esfuerzos por esfumar la diferencia entre las dos indicadas teorías sobre las crisis. Lo hacen porque a estas teorías van asociadas del modo más intimo y directo actitudes

fundamentalmente distintas ante el problema del capitalismo. En efecto, sí explicamos las crisis por la imposibilidad de realizar los productos, por la contradicción entre la producción y el consumo, llegamos por este camino a la negación de la realidad, de la conveniencia del camino seguido por el capitalismo, consideramos éste como un "camino falso", lo que nos obliga a buscar "otros caminos". Sí derivamos las crisis de esta

contradicción, tenemos que admitir que cuanto más se desarrolle la contradicción, *más difícil* es encontrarle una salida. Y ya hemos visto con cuánta ingenuidad expresaba Sismondi este punto de vista, al decir que el capitalismo era todavía soportable cuando el capital se acumulaba lentamente, pero que se convertía en insoportable cuando la

acumulación se desarrollaba con gran rapidez. Por el contrario, si explicamos las crisis por la contradicción entre el carácter social de la producción y el carácter individual de la apropiación, reconocemos con ello la realidad y el carácter progresivo del camino

capitalista, rechazando como un romanticismo absurdo todo intento de buscar "otros

caminos". Reconocemos con ello que cuanto más se desarrolla esta contradicción más fácil es encontrarle una salida, y que la salida está precisamente en el desarrollo del orden económico establecido.

Como ve el lector, también aquí nos encontramos con diferentes "puntos de vista"...

Es absolutamente natural que nuestros románticos busquen confirmaciones teóricas para sus ideas. Es absolutamente natural también que vayan a buscarlas a la vieja pacotilla desterrada desde hace ya mucho tiempo por los economistas de la Europa occidental. Y

como se dan cuenta de ello proceden de un modo absolutamente lógico al

intentar restaurar esta pacotilla, pintando con bellos colores a los románticos del occidente de Europa o pasando de contrabando el romanticismo bajo la bandera de citas inadecuadas y

desencajadas de su sitio. Pero se equivocan de medio a medio sí creen que este contrabando pasará inadvertido.

Después de terminar con la exposición de la doctrina teórica fundamental de

Sismondi y con las conclusiones teóricas principales que saca de ella, tenemos que añadir aún algunas palabras, que se refieren también a Efrussi. En su segundo artículo sobre

Sismondi (continuación del primero), dice: “Aún más interesantes (comparadas con la doctrina sobre las rentas del capital) son las ideas de Sismondi sobre las diversas clases de renta” (*Russk. Bog*., núm. 8, p. 42). Según él, Sismondi divide la renta nacional, lo mismo que hace Rodbertus, en dos partes: “una va a parar a los propietarios del suelo y de los medios de producción, otra a los representantes del trabajo” (*ibid*.). Siguen unas citas en las que Sismondi habla de la división no sólo de la renta nacional, sino también del producto global. La producción anual o el resultado de todos los trabajos de una nación en el transcurso del año se compone asimismo de dos partes, etc. (*Nouveaux Principes*, I, p. 105.

cit. en *Russk Bog.*, núm. 8, p. 43). “Los pasajes citados– así termina nuestro economista–

demuestran con toda claridad que Sismondi se ha asimilado plenamente (!) aquella misma clasificación de la renta nacional que tan importante papel desempeña entre los modernos economistas, a saber: la división de la renta nacional en rentas basadas en el trabajo y en rentas al margen del trabajo. Aunque en general las ideas de Sismondi acerca de la renta no siempre tiene un carácter claro y concreto, se trasluce en ellas, sin embargo, la conciencia de la diferencia que existe entre las rentas de la economía privada y las rentas de la economía nacional” (p. 43).

El pasaje citado –decimos ahora nosotros– demuestra con toda claridad que Efrussi se ha asimilado plenamente la sabiduría de los manuales alemanes, a

pesar de lo cual (o tal vez a causa de lo cual) ha pasado por alto en absoluto la dificultad teórica del problema de la renta nacional como algo distinto de la renta individual. Efrussi se expresa de un modo muy poco cauteloso. Veíamos que en la primera parte de su artículo calificaba como

"economistas novísimos a los teóricos de una determinada escuela". El lector creerá con razón que también aquí alude a ellos. Pero en realidad se refiere a algo completamente distinto. Ahora figuran ya en él como economistas modernos los socialistas alemanes de cátedra La defensa que hace Sismondi consiste en acercar su teoría a las doctrinas de los socialistas de cátedra. ¿En qué consiste la doctrina de estas "novísimas" autoridades de Efrussi? Sencillamente, en que la renta nacional se divide en dos partes.

Pero ésta es la doctrina de A. Smith, no, ni mucho menos, la de los "novísimos"

economistas. Cuando A. Smith divide la renta en salario, beneficio y renta del suelo (*Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. VI; libro II cap. II), contrapone precisamente a la primera categoría las otras dos como rentas al margen del trabajo, designándolas como deducciones del trabajo (libro I, cap. VIII) y combatiendo el punto de vista según el cual la ganancia constituye el salario abonado por una modalidad especial de trabajo (libro I, cap.

VI). Tanto Sismondi como Rodbertus, al igual que los "novísimos" autores de manuales alemanes, se limitan a repetir esta doctrina de A. Smith. La diferencia entre ellos consiste simplemente en que A. Smith comprendía que no le era posible totalmente separar la renta nacional del producto nacional y que caía en una contradicción al desglosar del producto individual el capital constante (según la terminología moderna), después de haberlo

incluido en él. En cambio, los "modernos economistas" que repiten los errores de A. Smith no hacen más que envolver su doctrina en una forma ampulosa ("clasificación de la renta nacional"), perdiendo de vista la contradicción ante la que se detuvo A. Smith. Estos métodos podrán ser muy eruditos, pero no tienen nada de científicos.

PIE DE PAGINA

1 Lenin, Obras completas (ed. rusa), tomo II (*N. del ed.*).

2 Esto es tan evidente, que hasta Sismondi reconocía que, en el análisis de la realización, había que prescindir del comercio exterior. “Para poder hacer estos cálculos con mayor seguridad –dice, refiriéndose a la coordinación entre la producción y el

consumo– y simplificar los problemas, hemos prescindido completamente, hasta aquí, del comercio exterior, partiendo del supuesto de una nación aislada; la misma sociedad humana constituye esta sociedad aislada, y todo lo que podamos decir de una nación sin comercio es aplicable igualmente a todo el género humano” (I, 115).

3 N.–on. *Apuntes sobre nuestra economía, desde la reforma* (ed. rusa), p. 205.

4 Ver Sieber, *David Ricardo*, etc. [ed. rusa]. San Petersburgo, 1885, p. 466, nota.

5 Ver más abajo [C. Marx], *Discurso sobre el librecambio*.

6 Aquí me refiero solamente a la valoración, no a la comprensión del capitalismo, en punto a la cual los románticos no están, corno veíamos, por encima de los clásicos.

7 En A. Smith y otros economistas posteriores nos encontramos con una concepción errónea acerca de la “acumulación del capital individual”, concepción que se halla

relacionada con la teoría según la cual el producto total, en la economía capitalista, “se halla formado por dos partes”. Estos autores sostenían, en efecto, que la parte acumulada de la ganancia se desembolsaba íntegramente en salarios, cuando en realidad se desembolsa: *1°* en capital constante y *2°* en salarios. Sismondi vuelve a incurrir en este error de los clásicos

8 *El Capital*, tomo II, p, 300, nota

9 En mi obra *El desarrollo del capitalismo* (Obras completas, t. III, pp. 15 y

18 [pp. 551

y *ss*. del presente volumen. *Ed*.] he señalado ya las inexactitudes y los errores del señor Tugan–Baranowski, que más tarde habrían de empujarlo a pasarse de lleno al campo de los economistas burgueses [nota de Lenin a la edición de 1908.]

10 Ver Sismondi, *ob. cit*., I, p. 8.

11 Rodbertus. Observaremos por lo demás, que Bernstein, que se ha dedicado en general a restaurar los prejuicios de la economía burguesa, ha sembrado también confusión en este problema con su afirmación de que la teoría de las crisis de Marx no se distingue gran cosa de la de Rodbertus (*Die Voraussetzungen*, etc. Stuttgart 1899, p. 67) y de que Marx se contradice al reconocer como causa última de las crisis el carácter limitado del consumo de las masas. [Nota de Lenin a la edición de 1908].

V. I. LENIN

Fragmento de la obra

***"EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN RUSIA"* 1**

La teoría de los populistas sobre la imposibilidad de realizar la plusvalía El problema que ahora nos plantea la teoría del mercado interior es el siguiente. Es sabido que el valor del producto, en la reproducción capitalista, se divide en tres Partes: *1)* la primera repone el capital constante, es decir, el valor que también antes existía bajo forma de materias primas y auxiliares, máquinas y medios de producción, etc., y que se limita a reproducirse en una determinada parte del producto acabado; *2)* la segunda parte repone el capital variable, es decir, costea los salarios de los obreros; finalmente *3)* la tercera parte forma la plusvalía, perteneciente al capitalista. Generalmente, se cree (exponiendo el problema con arreglo al criterio de los señores V. V. N.–on) y que la realización (es decir, el logro del correspondiente equivalente, la venta en el mercado) de las (los primeras partes no ofrece ninguna dificultad, puesto que la primera se incorpora a la producción y la segunda entra en el consumo de la clase obrera. Pero, ¿cómo se realiza la tercera parte, es decir, la plusvalía? Es evidente que no puede ser consumida íntegramente por los

capitalistas. Nuestros economistas llegan a la conclusión de que “la salida a las

dificultades” que plantea la realización de la plusvalía hay que buscarla “en la conquista del mercado exterior” (N. –on, *Apuntes*, sección 2 *f* 15 en general y p. 305 en particular; V. V.,

“El remanente en el abastecimiento del mercado con mercancías” en los *Otetschestveniye Sapiski*, 1883 y *Resumen de economía teórica*, San Petersburgo, 1895, pp. 179 *ss*.). Los citados autores explican la necesidad del mercado exterior para la nación capitalista diciendo que los capitalistas no tienen otro camino para realizar los productos; que el mercado interior de Rusia se restringe a consecuencia de la ruina de los campesinos y de la imposibilidal de realizar la plusvalía sin mercado exterior, pero que este se halla cerrado para un país joven que ha abrazado ya demasiado tarde la senda de desarrollo del

capitalismo, con lo cual, y a base exclusivamente de razonamientos apriorísticos (y además teóricamente falsos), considera demostrado que el capitalismo ruso carece de una base sólida y es, por tanto, un aborto.

Es indudable que, al tratar el problema de la realización, N.–on ha tenido presente la teoría de Marx referente a este punto, (a pesar de que en este pasaje de sus *Apuntes* no aparece para nada el nombre de Marx), pero no la ha entendido en absoluto y la tergiversa, como enseguida veremos, hasta el punto de que no hay quien la conozca. Por eso, nos

encontramos con la curiosa circunstancia de que en todo lo esencial sus ideas coinciden con las del señor V. V., a quien no se le puede acusar, ni mucho menos, de incomprensión de la teoría, puesto que sería la mayor de las injusticias sospechar que la conozca ni siquiera superficialmente. Ambos autores presentan la teoría de tal modo, como sí fuesen los

primeros que tratan este problema, llegando por “su propia cuenta” a ciertos resultados.

Ambos ignoran soberanamente lo expuesto por los antiguos economistas acerca de este

tema; ambos repiten los viejos errores, refutados ya del modo más concienzudo en el

segundo tomo de *El Capital*.2 Ambos reducen todo el problema de la realización del producto al problema de la realización de la plusvalía, partiendo evidentemente del

supuesto de que la realización del capital constante no ofrece ninguna dificultad. Este modo simplista de ver el problema implica el error fundamental del que brotaban todos los demás errores en que incurrían los populistas, en su teoría de la realización. En realidad, la dificultad del problema de la realización estriba precisamente en encontrar una explicación a la realización del capital constante. Para poder realizarse, el capital constante necesita incorporarse de nuevo a la producción, cosa que directamente sólo puede hacer el capital cuyo producto consiste en medios de producción. Cuando el producto destinado a reponer la parte constante del capital consiste en medios de consumo, no puede aplicarse

directamente a la producción; en este caso tiene que mediar previamente un *intercambio* entre el sector de la producción social que crea medios de producción y el que produce medios de consumo. Y aquí es precisamente donde radica toda la dificultad del problema, que *no advierten siquiera* nuestros economistas. El señor V. V. presenta la cosa, en general, como sí la mira de la producción capitalista no fuese la acumulación, sino el consumo; dice, queriendo ser profundo, que “se concentra en manos de una minoría una masa de

objetos materiales que rebasa la capacidad de consumo del organismo (*sic*!) en un momento dado de su desarrollo (*ibid.*, p.149), que “la causa del remanente de la producción no es la modestia o el retraimiento de los fabricantes, sino la limitación o la falta de elasticidad del organismo humano (!!), que no está en condiciones de aumentar su capacidad de consumo con el mismo ritmo con que aumenta la plusvalía” (*ibid.*, página 161). El señor N.–on se esfuerza en enfocar el problema como sí no considerase el consumo como la finalidad de la producción capitalista, como sí tuviese en cuenta la función y la importancia que los medios de producción desempeñan en el problema de la realización; pero en realidad

demuestra una confusión completa en cuanto al proceso de la circulación y la reproducción del capital social en su conjunto y se embrolla en una serie de contradicciones. No nos detendremos a examinar todas estas contradicciones en detalle (pp. 203–205 de los *Apuntes* del señor N.–on): sería una tarea muy ingrata, que en parte ha sido realizada ya, además, por Bulgakov3 en su libro titulado *Sobre los mercados en la producción capitalista* (Moscú, 1897, pp. 237–245). Por otra parte, para demostrar cuán fundada es la crítica que acaba de hacerse de las ideas del señor N.–on, basta con investigar su confusión final, según la cual la solución de las dificultades que plantea la realización de la plusvalía está en el mercado exterior. Esta conclusión a que llega el señor N.–on (y que es, en esencia, una simple repetición de la conclusión formulada por el señor V. V.) demuestra del modo más palmario que no ha comprendido nada ni del mecanismo de la realización del producto en la sociedad capitalista (es decir, de la teoría del mercado interior) ni de la función del mercado exterior. En efecto, ¿es que se encierra ni un adarme de sentido común en la invocación del mercado exterior como la salida al problema de la "realización"? El

problema de la realización consiste en que cada una de las diversas partes del producto capitalista encuentre en el mercado otra parte del producto que la sustituya, lo mismo en cuanto al valor (capital constante, capital variable y plusvalía) que en cuanto a su forma material (medios de producción y medios de consumo, y en especial artículos de primera necesidad y artículos de lujo). Es evidente que debe dejarse a un lado para ello el comercio exterior pues este factor no nos acerca ni una pulgada a la solución del problema, sino que más bien nos aleja de ella, al desplazar el problema de un solo país a un conjunto de países.

El mismo N.–on, que ve en el comercio exterior "la salida a las dificultades" que plantea la realización de la plusvalía, habla en los siguientes términos refiriéndose, por ejemplo, al salario: los productores los obreros que perciben un salario sólo pueden retirar del mercado

la parte de los medios de subsistencia que corresponda por su valor a la suma bruta de los salarios percibidos" (p. 203). A lo cual, cabe preguntarse: ¿por dónde sabe nuestro

economista que los capitalistas de un determinado país producirán medios de

subsistencia precisamente en la cantidad y calidad necesarias para que puedan realizarse mediante los salarios? ¿Por dónde sabe que en este caso se puede resolver el problema sin recurrir al mercado exterior? Es evidente que no puede saberlo por ningún lado y que aquí descarta sencillamente el problema del mercado exterior, pues cuando se trata de la realización del capital variable la reposición de una parte del producto por otra es importante, pero en cambio no lo es el saber si esta reposición se efectúa dentro del país o entre dos países. Sin embargo, ante el problema de la plusvalía abandona este supuesto necesario y rehuye la solución del problema recurriendo al expediente del comercio exterior. La venta del

producto en el mercado extranjero reclama, a su vez, una explicación, es decir, obliga a encontrar un equivalente para la parte del producto que se trata de vender, a encontrar otra parte del producto capitalista que pueda sustituir a aquélla. Por eso dice Marx: "El tener en cuenta el comercio exterior cuando se trata de analizar el valor del producto reproducido anualmente sólo sirve para mover a confusión sin aportar ningún criterio nuevo ni en cuanto a los términos de problema ni en cuanto a su solución" (*El Capital*, t. II, p. 445).

Los señores V. V. y N.–on creían haber valorado en toda su profundidad las

contradicciones del imperialismo al invocar las dificultades que presenta la realización de la plusvalía. En realidad, lo que hacen es presentar de un modo completamente superficial estas contradicciones del capitalismo, pues cuando se habla de las "dificultades" de la realización de las crisis provocadas por ellas, etc., debe reconocerse también que estas

"dificultades" no sólo son posibles, sino que son inevitables, y que lo son además con respecto a todas las partes que forman el producto capitalista y no con respecto a la plusvalía solamente. Dificultades de este tipo, provenientes de la falta de proporcionalidad entre las distintas ramas industriales, surgen constantemente no sólo a propósito de la realización de la plusvalía, sino también con motivo de la realización del capital constante y del variable; no sólo en lo tocante a la realización del producto que presenta la forma de medios de consumo, sino también en lo referente a la del producto que reviste la forma de medios de producción. Sin esta clase de "dificultades" y de crisis seria inconcebible la producción capitalista, un régimen de producción a base de productores aislados que

producen para un mercado mundial que desconocen.

La teoría marxista de la realización

De lo que dejamos expuesto se desprende ya que las premisas fundamentales en que se basa la teoría de Marx se contienen en las dos tesis siguiente: *Primera*: el producto global de un país capitalista se halla formado, al igual que cualquier producto suelto, por tres partes: *1*) el capital constante *2*) el capital variable, *3*) la plusvalía. Esta tesis la comprenderá sin necesidad de razonarla cualquiera que se halle familiarizado con el análisis del proceso de producción del capital contenido en el tomo primero de la obra de Marx. *Segunda*, que puede formularse así: dentro de la producción capitalista es necesario distinguir dos grandes sectores, que son: I) producción de medios de producción, de objetos destinados al consumo productivo, es decir, a la producción, no al consumo de las personas, sino al consumo del capital, y II) producción de medios de consumo, es decir, de artículos

destinados al consumo individual. “Esta división encierra ya por sí sola más sentido teórico

que todas las anteriores sutilezas de palabras sobre la teoría del mercado” (Bulgakov, *ibid*., p. 27). Surge el problema de saber por qué esta clasificación de los productos con arreglo a su forma natural se hace necesaria precisamente aquí, al analizar la reproducción del capital social, siendo así que el análisis de la producción y la reproducción del capital individual pudo llevarse a cabo sin necesidad de esta división y prescindiendo completamente del problema de la forma natural del producto. ¿Por qué razón hemos de plantear a propósito de la investigación teórica de la economía capitalista el problema de la forma natural del producto, cuando esta economía se basa exclusivamente en el valor de cambio del

producto? Al analizar la producción del capital individual, el problema de cómo y dónde se vende el producto, de dónde y cómo compran los obreros los medios de consumo y los

capitalistas los medios de producción se dejaba a un lado, porque no tenían nada que ver con el análisis y era indiferente en cuanto a éste. Allí sólo interesaba estudiar el valor de los distintos elementos de la producción y el

resultado de ésta. Aquí, en cambio, se trata precisamente de saber ¿de dónde sacan los obreros y los capitalistas sus medios de

consumo? ¿Dónde se procuran los capitalistas sus medios de producción? ¿De qué modo

satisface el producto creado todas estas exigencias, permitiendo además que se amplíe la producción? Por consiguiente, el problema aquí planteado “no es sólo la reposición del valor, sino la reposición de la materia”. (*El Capital*, t. II, cap XIX). Por eso es incuestionablemente necesario distinguir entre dos clases de productos que desempeñan una función absolutamente distinta en el proceso de la economía social.

Sí tenemos en cuenta estas dos tesis fundamentales, desaparecerán todas las

dificultades que plantea el problema de la realización del producto social dentro de la sociedad capitalista. Tomemos primeramente la reproducción simple, es decir, la

reiteración del proceso de producción en escala permanente, sin acumulación. Es evidente que el capital variable y la plusvalía del sector II (cuyos productos presentan la forma de medios de consumo) se realizan mediante el consumo individual de los obreros y

capitalistas de este sector (pues la reproducción simple presupone el consumo de la

plusvalía en su totalidad, sin que ninguna parte de ella se convierta en capital). A su vez, el capital variable y la plusvalía que presentan la forma de medios de producción (sector I) deben trocarse, para su realización, en medios de consumo para los obreros y capitalistas que se dedican a crear medios de producción. Y lo mismo ocurre con el capital constante que se presenta bajo la forma de medios de consumo (sector II) : para poder incorporarse de nueva la producción al año siguiente, tiene que realizarse necesariamente mediante el intercambio con medios de producción. Se obtiene así un intercambio de capital variable y plusvalía en forma de medios de producción por capital constante en forma de medios de consumo: los obreros y los capitalistas (en el sector de los medios de producción) obtienen

de este modo medios de subsistencia, mientras que los capitalistas (en el sector de los medios de consumo) dan salida a su producto y obtienen capital constante para poder seguir produciendo. En las condiciones de la reproducción simple, las dos partes que se cambian deben ser iguales entre sí: la suma del capital variable y de la plusvalía contenidos en los medios de producción debe ser igual al capital constante contenido en los medios de

consumo. Por el contrario, cuando se parte del supuesto de la reproducción en escala ampliada, es decir, de la acumulación, la suma de los primeros debe ser mayor que el segundo, pues tiene que existir un remanente de medios de producción para poder iniciar la *nueva* producción. Pero volvamos al supuesto de la reproducción simple. Nos quedaba aún una parte no realizada del producto social, a saber: el capital constante contenido en los

medios de reproducción. Esta se realiza en parte mediante intercambio entre los capitalistas del mismo sector (mediante el intercambio, por ejemplo, de, carbón por hierro, pues cada uno de estos productos es un material o un instrumento necesario para la producción del otro) y en parte mediante su empleo directo en la producción (así, por ejemplo, carbón extraído para ser utilizado en la misma empresa extractora de carbón, el trigo en la producción agrícola, etc.). En cuanto a la acumulación, tiene por punto de partida, como sabemos, el excedente de medios de producción (procedente de la plusvalía de los

capitalistas de este sector), que exigía también el empleo parcial como capital de la plusvalía existente en forma de medios de consumo. No creemos necesario investigar aquí en detalle el problema de cómo esta producción adicional se combina con la reproducción simple. No es nuestro propósito entrar en una investigación especial de la teoría de la realización. Basta con lo dicho, para poner de manifiesto los errores de los economistas populistas y poder llegar a determinadas conclusiones teóricas acerca del mercado interior.4

La conclusión más importante de la teoría marxista de la realización, en cuanto al problema del mercado interior que aquí nos interesa, es la siguiente: el desarrollo de la producción capitalista y también, consiguientemente, del mercado interior no se efectúa tanto a expensas de los medios de consumo como a expensas de los medios de producción.

Dicho en otros términos: el aumento de los medios de producción rebasa el de los medios de consumo. Veíamos, en efecto, que se cambiaba capital constante en forma de medios de consumo (sector II) por capital variable en forma de medios de producción (sector I).

Ahora bien, es una ley general de la producción capitalista que el capital constante aumenta más rápidamente que el capital variable. Por consiguiente, el capital constante en forma de medios de consumo tiene que aumentar más rápidamente que el capital variable y la

plusvalía en forma de medios de la misma clase: y el capital constante en forma de medios de producción tiene que aumentar con la máxima rapidez, superando tanto el aumento del capital variable (+ la plusvalía) existente en los medios de producción como el crecimiento del capital constante existente en los objetos de consumo. El sector de la producción social que crea medios de producción como el crecimiento del capital constante bajo forma de medios de consumo. El sector de la producción social que crea medios de producción

deberá crecer, por consiguiente, con mayor rapidez que el que se dedica a producir medios de consumo. Por donde el desarrollo del mercado interior, bajo el capitalismo, es hasta cierto punto "independiente" del desarrollo del consumo individual, ya que se apoya más bien en el consumo productivo. Pero sería falso concebir esta "independencia" en el sentido de una separación completa entre el consumo productivo y el consumo individual: el primero puede y debe aumentar más rápidamente que el segundo (a esto se limita, en realidad, la tal "independencia"), pero es evidente que en última instancia el consumo productivo no puede desligarse nunca del consumo individual. Marx dice, refiriéndose a esto: "Además, como ya hemos visto [libro II, sec. 3°], se produce una circulación

continua entre unos y otros capitales constantes [Marx alude al capital constante en forma de medios de producción realizado mediante el intercambio dentro del mismo sector]... que es independiente, por el momento, del consumo individual en el sentido de que no entra nunca en él, pero que se halla en definitiva limitada por él, puesto que la producción de capital constante no se realiza nunca por la producción misma, sino simplemente porque hay más demanda de él en las distintas ramas de

producción cuyos productos entran en el consumo individual" (*El Capital*, t. III, cap. XVIII).

Este empleo de una cantidad mayor de capital constante no es otra cosa que lo que en la terminología del valor de cambio se llama un desarrollo mayor de las fuerzas productivas, pues la parte principal de los "medios de producción" que van en rápido aumento se halla formada por materias primas, maquinaria, herramientas, edificios y demás instalaciones para la gran industria y en especial para la producción mecánica. Es, por tanto, muy natural que la producción capitalista, que desarrolla las fuerzas productivas de la sociedad y que ha creado la gran industria y la industria mecánica, se caracterice también por el aumento especial de aquella parte de la riqueza social consistente en medios de producción. "Lo que en este punto [es decir, en lo que se refiere a la creación de medios de producción]

distingue a la sociedad capitalista de los salvajes no es, como cree Senior, el hecho de que el salvaje tenga como privilegio y característica el invertir su trabajo en un determinado tiempo, que no le procura frutos susceptibles de ser reducidos (traducidos) a renta, es decir, a medios de consumo, sino que la diferencia estriba en lo siguiente:

a) La sociedad capitalista emplea una cantidad mayor de su tiempo anual disponible en la producción de medios de producción (o sea de capital constante) no susceptible de ser reducido a renta [*revenu*] ni bajo la forma de salario ni bajo la forma de plusvalía, sino que sólo puede funcionar como capital.

b) Cuando el salvaje fabrica arcos, flechas, martillos de piedra, hachas, cestas, etc., sabe perfectamente que el tiempo empleado en estas faenas no se emplea en la elaboración de medios de consumo, que con ello cubre, por tanto, sus necesidades de medios de

producción, y nada más (*El Capital*, t. II, p. 415).

La sociedad capitalista ya no tiene "plena conciencia", como el salvaje, de la posición que ocupa dentro de la producción, pues se lo oculta el fetichismo inherente a ella, que envuelve las relaciones sociales entre los hombres bajo el ropaje de relaciones entre productos; se lo oculta la transformación de cada

producto en una mercancía producida para un consumidor desconocido y destinada a realizarse en un mercado desconocido. Y

como al productor individual le tiene sin cuidado la *clase* de artículos que produce –pues todo producto le suministra una "renta" –surge así un punto de vista individual y

superficial, que los teóricos proyectan luego sobre la sociedad en su conjunto y que les impide penetrar en el proceso de reproducción del producto total de la sociedad dentro de la economía capitalista.

El que el desarrollo de la producción (incluyendo, por tanto, el mercado interior) se efectúe, fundamentalmente, a base de los medios de producción, parece algo paradójico y envuelve indudablemente una contradicción. Se trata, realmente, de una "producción por la producción misma", de un aumento de la producción que no va acompañado del

correspondiente aumento de consumo. Pero esta contradicción no es inherente a la doctrina, sino a la vida real: es una contradicción que responde enteramente a la propia naturaleza del capitalismo y a las demás contradicciones características de este sistema de economía social. Este aumento de la producción desligado de un aumento paralelo del consumo

responde también a la misión histórica del capitalismo y a su estructura social; su misión consiste en desarrollar las fuerzas productivas de la sociedad, su estructura excluye la posibilidad de explotar estas conquistas técnicas en favor de las masas de la población.

Entre la tendencia incontenible a desarrollar la producción, inherente al capitalismo, y el consumo limitado de las masas del pueblo (limitado, a consecuencia de su situación

proletaria) existe, indudablemente, una contradicción. Es la que Marx pone de relieve en las tesis que tanto gustan de citar los populistas como supuesta confirmación de sus ideas sobre la restricción del mercado interior, sobre el carácter no progresivo del capitalismo, etc., etc. He aquí algunas de estas tesis: "contradicción del régimen de producción

capitalista: los obreros considerados como compradores de mercancías, son importantes para el mercado. Pero, como vendedores de sus mercancías –la fuerza de trabajo– , la sociedad capitalista tiende a reducirlos al mínimo de precio" (*El Capital*, t. II, p. 304, nota).

"Las condiciones... de la realización... se hallan... limitadas... por la proporcionalidad con las diversas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad... Y cuanto más se desarrolla la capacidad productiva más choca con la base limitada sobre que

descansan las relaciones de consumo" (*El Capital*, t. III). "Los límites dentro de los cuales tienen que moverse necesariamente la conservación y valorización del valor capital,

basados en la expropiación y la depauperación de la gran masa de los productores, chocan por tanto constantemente con los métodos de producción que el capital se ve obligado a emplear para sus fines y que tienden al aumento ilimitado de la producción, a la producción por la producción misma, al desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas del trabajo... Por tanto, si el régimen capitalista de producción constituye un medio histórico para desarrollar la capacidad productiva material y crear el mercado mundial

correspondiente a ella, constituye al mismo tiempo una contradicción constante entre esta misión histórica y las relaciones sociales de producción características de él" (*El Capital*, t.

III). "La razón suprema de toda verdadera crisis sigue siendo la pobreza y las limitaciones de consumo de las masas frente a la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad"5 (*El Capital*, t. III). En todos estos pasajes se pone de relieve, pura y simplemente, la contradicción señalada más arriba entre la tendencia ilimitada al aumento de la producción y la limitación de consumo.6 Nada sería más absurdo que el llegar,

partiendo de estos pasajes de *El Capital*, a la conclusión de que Marx pone en duda la posibilidad de realizar la plusvalía dentro de la sociedad capitalista,

de que explica las crisis como consecuencia de la falta de consumo, etc. El análisis marxista de la realización pone de manifiesto “que la circulación entre capital constante y capital constante... se halla definitivamente limitada por él [es decir, por el consumo individual]”, pero este mismo análisis descubre el verdadero carácter de esta “limitación” y demuestra que, en la creación del mercado interior, los medios de consumo tienen una función menos importante que los medios de producción. Finalmente, nada más absurdo que querer deducir de las

contradicciones del capitalismo la imposibilidad de este régimen, su carácter no progresivo, etc.; esto es pretender escapar de una realidad desagradable, pero inexorable, huyendo a las nubes de la fantasía romántica. La contradicción entre la tendencia al aumento ilimitado de la producción y la restricción del consumo no constituye la única contradicción del

capitalismo, el cual no podría existir ni desarrollarse sin contradicciones. Las

contradicciones del capitalismo acreditan su carácter históricamente perecedero, explican las condiciones y las causas de su desocupación y de su transformación en una forma

superior, pero no excluyen en modo alguno ni la posibilidad ni el carácter progresivo del capitalismo, comparado con los sistemas de economía social que le precedieron.7

¿Por qué necesitan un mercado exterior las naciones capitalistas?

La teoría de la realización del producto en la sociedad capitalista, tal como queda expuesta, podría justificar esta pregunta: ¿no se halla en contradicción esta teoría con la tesis según la cual ninguna nación capitalista puede prescindir del mercado exterior?

Debemos recordar que el análisis de la realización del producto en la sociedad capitalista, tal como ha sido expuesto, partía del supuesto de la inexistencia de un mercado exterior: este supuesto quedó señalado ya más arriba, demostrándose también su necesidad, en relación con dicho análisis. Es evidente que la importancia y la exportación de productos no habría conducido en modo alguno al esclarecimiento del problema y sólo habría

servido para embrollarlo. El error de los señores V. V. y N.–on consiste precisamente en recurrir al mercado exterior para *explicar* la realización de la plusvalía; con ello, sin explicar absolutamente nada, lo que hacen es, simplemente, encubrir sus errores teóricos; esto, por una parte. Por otra parte, ello les permite esquivar, con ayuda de estas "teorías" erróneas, la necesidad de explicar el hecho del desarrollo del mercado interior en lo que al capitalismo ruso se refiere.8 El "mercado exterior" es para ellos, pura y simplemente, un subterfugio que les permite paliar el desarrollo del capitalismo (y con él el del mercado) dentro del país, subterfugio tanto más cómodo cuanto que les exime además de la obligación de

investigar los hechos que acreditan la conquista de mercados extranjeros por el capitalismo ruso.9

La necesidad del mercado exterior para un país capitalista no se halla determinada en modo alguno por las leyes que rigen la realización del producto social (y en particular de la plusvalía), sino, en primer lugar, por el hecho de que el capitalismo sólo aparece como resultado de una circulación de mercancías muy desarrollada, que rebase las fronteras del Estado. Por eso no es posible concebir una nación capitalista sin comercio exterior, ni tal nación capitalista ha existido nunca en la realidad.

Como el lector ve, esta causa tiene un carácter histórico. Y los populistas no podían desentenderse de ella con un par de frases trilladas sobre "la imposibilidad del consumo de la plusvalía por los capitalistas". Sí hubiesen querido plantearse realmente el problema del mercado extranjero, habrían tenido que investigar, en este punto, el desarrollo histórico del comercio exterior, el desarrollo histórico de la circulación de mercancías. Y después de haber investigado este desarrollo histórico, les habría sido imposible, naturalmente, presentar al capitalismo, como una desviación accidental.

En segundo lugar, la coincidencia entre las distintas partes de la producción social (lo mismo en cuanto a su valor que en cuanto a su forma natural) que la teoría de la

reproducción del capital social daba por supuesta como una necesidad y que en realidad sólo se presenta como el resultado medio de una serie de constantes oscilaciones; esta coincidencia se ve continuamente alterada en la

sociedad capitalista a consecuencia del aislamiento en que se hallan los distintos productores que trabajan para un mercado

incierto. Las diversas ramas industriales que sirven como "mercado" las unas de las otras se desarrollan con ritmo desigual, se adelantan unas a otras y las industrias más desarrolladas se buscan un mercado exterior. Pero esto no significa, ni mucho menos, que "sea imposible, para la nación capitalista, realizar la plusvalía", como los populistas se empeñan en sostener. Indica solamente la falta de proporción en el desarrollo de las distintas industrias.

Con otra distribución del capital nacional podría realizarse dentro del país la misma masa de productos. Pero, para que el capital abandone una rama industrial y emigre a otra, tiene que producirse una crisis en aquélla, ¿y qué razones podrían hacer a los capitalistas

amenazados de semejante crisis desistir de buscar un mercado exterior y exigir primas para fomentar la exportación, etc.?

En tercer lugar, para los métodos precapitalistas de producción rige la ley de la repetición del proceso de producción con la misma, extensión y sobre las mismas bases que antes: esta ley regía para la economía a base de prestaciones personales del terrateniente, para la economía natural del campesino, para la producción artesana del industrial. La ley de la producción capitalista, en cambio, es ésta: cambios constantes de los métodos de producción y aumento ilimitado de su volumen. Con los viejos métodos de producción, las distintas unidades económicas podían mantenerse durante siglos y siglos sin cambiar de carácter ni de volumen, sin salirse de los límites de la heredad del terrateniente, de la tierra del campesino o del pequeño mercado vecino al que llevaban sus productos los artesanos rurales y los pequeños industriales (los llamados *kustari*). En cambio, la empresa capitalista tiende inevitablemente a rebasar los límites de la comuna rural, del mercado local, de la comarca y, por último, del Estado. Y como el aislamiento y el carácter cerrado del Estado han sido destruidos ya por la circulación de mercancías, resulta que la tendencia natural de toda rama industrial capitalista le impone como necesidad el buscar un mercado exterior.

Por donde la necesidad de buscar un mercado exterior no demuestra en modo

alguno

la limitación del capitalismo, como gustan de hacer creer los economistas populistas. Muy por el contrario. Esta necesidad demuestra palmariamente la obra histórica de progreso del capitalismo, que viene a destruir el aislamiento y el carácter cerrado de los antiguos sistemas económicos (y con ellos la estrechez de la vida espiritual y política de aquellas épocas), agrupando a todos los países del mundo en una gran unidad económica.

Vemos, pues, que también las dos últimas causas que explican la necesidad de un

mercado exterior presentan un carácter histórico. Para comprenderlas, es necesario

investigar cada rama industrial de por sí, su desarrollo dentro del país, su transformación hasta elevarse a la forma capitalista, en una palabra, es necesario conocer los hechos que nos hablan del desarrollo del capitalismo en cada país. Y no puede extrañarnos que los populistas aprovechasen la ocasión para volver la espalda a estos hechos y recurrir a frases triviales y vacuas sobre la "imposibilidad", tanto del mercado interior como del exterior.

Conclusiones del capítulo primero

Resumamos ahora los puntos teóricos investigados que se refieren directamente al problema del mercado interior.

1. El proceso fundamental para la formación del mercado interior (es decir, para el desarrollo de la producción de mercancías y del capitalismo) es la división social del trabajo. Esta consiste en que las distintas clases de elaboración de materias primas (y las diversas operaciones de esta elaboración) se vayan separando gradualmente de la

agricultura para pasar a formar ramas industriales independientes, que cambian sus

productos (convertidos ya en mercancías) por productos agrícolas. Y el mismo proceso de especialización se opera en la agricultura, la cual se

convierte así en una industria más (es decir, en una rama de producción de mercancías).

2. Una consecuencia directa que se desprende de la tesis anterior es la ley vigente en toda economía progresiva productora de mercancías y especialmente en la economía

capitalista, según la cual la población industrial (es decir, la población no agrícola) crece

más rápidamente que la población agrícola y es cada vez mayor el número de personas que pasan de la agricultura a la industria.

3. La separación entre el productor directo y sus medios de producción, es decir, su expropiación, que caracteriza el tránsito de la producción simple de mercancías a la producción capitalista (y que constituye la premisa necesaria de este tránsito), crea el mercado interior. Este proceso del nacimiento del mercado interior se opera de dos modos: por una parte, los medios de producción de que se "separa" al pequeño productor se

convierten en manos de su nuevo poseedor en capital, sirven para la producción de

mercancías y pasan a ser mercancías ellos mismos. De este modo, la simple reproducción de estos medios de producción exige ya su compra (antes, estos medios de producción eran reproducidos en gran parte bajo su forma natural y en parte se fabricaban en la misma casa), es decir, se forma un mercado para los medios de producción, con lo cual se

convierte también en mercancía el producto fabricado ahora con estos medios de

producción. Por otra parte, los medios de subsistencia de estos pequeños productores se convierten ahora en elementos materiales del capital variable, es decir, de la suma de dinero que el empresario (ya sea el agricultor, el proveedor, el tratante en madera, el fabricante, etc.) paga a sus obreros. Por donde estos medios de subsistencia se convierten, a su vez, en mercancías y crean, por tanto, el mercado interior para los medios de consumo.

4. La realización del producto en la sociedad capitalista (y también, consiguientemente, la realización de la plusvalía) no puede explicarse sin aclarar: 1° que el producto social, lo mismo que el individual, se divide, con arreglo a su valor, en tres partes y no en dos (en capital constante + capital variable + plusvalía), y no solamente en capital variable +

plusvalía, como enseñaban Adam Smith y toda la economía política anterior a Marx, 2°

que, por su forma natural, debe dividirse en dos grandes sectores: el de los medios de producción (que se consumen en el proceso de producción) y el de los medios de consumo (que se consumen individualmente). Estas tesis teóricas fundamentales permitieron a Marx explicar perfectamente el proceso de la realización del producto en general y de la plusvalía en particular, dentro de la producción capitalista, y poner al descubierto el error palmario que supone el recurrir al mercado exterior a propósito del problema de la realización.

5. La teoría marxista de la realización ha venido a arrojar también luz en lo tocante a los problemas del consumo nacional y de la renta nacional.

De lo dicho más arriba se desprende por sí mismo que el problema del mercado interior, considerado corno un problema aparte e independiente de la fase de desarrollo del capitalismo, no existe. Es justamente por esta razón que la teoría de Marx no plantea nunca ni en parte alguna, este problema aisladamente. El mercado interior surge cuando surge la economía basada en la mercancía; es creado por el desarrollo de este tipo de economía, y el grado de la divisibilidad en la división social del trabajo es lo que determina el nivel de su desarrollo al transferirse el concepto de mercancía de los productos a la fuerza de trabajo y sólo en el grado en que la fuerza de trabajo se convierte en mercancía conquista el

capitalismo la producción total del país, desarrollándose principalmente a costa de los medios de producción, que ocupan en la sociedad capitalista un lugar de importancia cada vez mayor. El capitalismo se crea el “mercado interior” mediante su propio desarrollo, el cual ahonda la división social del trabajo y divide a los productores directos en capitalistas y obreros. El grado de desarrollo del mercado interior indica la fase del desarrollo

capitalista de un país. Es falso plantear el problema de los límites del mercado interior (como lo hacen los populistas) desligándolo del problema del grado de desarrollo del capitalismo.

Por eso el problema de cómo se estructura el mercado interior para el capitalismo ruso nos remite a este otro problema: ¿cómo y en qué dirección se desarrollan las distintas ramas de la economía nacional de Rusia? ¿En qué estriban el entronque y la

interdependencia entre estas diversas ramas?

[...]

Importancia de las zonas de la periferia Mercado interior y mercado exterior.

En el capitulo primero se señaló la falsedad de la teoría que enlaza el problema del mercado exterior para el capitalismo con el problema de la realización del producto (pp. 611 *ss*.). La necesidad del mercado exterior para el capitalismo no se explica, ni mucho menos, por imposibilidad de realizar el producto en el mercado interior, sino por el hecho de que el capitalismo no se halla en condiciones de repetir el mismo proceso de producción con su volumen anterior y bajo distintas condiciones (como ocurría bajo los sistemas económicos precapitalistas), por el hecho de que el capitalismo conduce inevitablemente a un desarrollo ilimitado de la producción, que rebasa los límites estrechos de las unidades económicas de otros tiempos. Debido a la desigualdad de ritmo característica del desarrollo del

capitalismo, unas ramas industriales se adelantan a las otras y tienden a traspasar los límites de las zonas en que rigen relaciones económicas antiguas. Tomemos, por ejemplo, la

industria textil a comienzos de la época posterior a la reforma. Esta industria, bastante desarrollada en un sentido capitalista (régimen de manufactura que empieza a orientarse hacia el régimen fabril), se había adueñado completamente del mercado de Rusia central.

Sin embargo, las grandes fábricas que crecieron con tanta rapidez no podían

contentarse ya con la extensión del mercado anterior y empezaron a buscar un mercado más lejano entre la nueva población, que ha colonizado la nueva Rusia, la zona sudoriental del otro lado del Volga, el norte del Cáucaso, Siberia, etc. La tendencia de las grandes fábricas a salirse del marco de los antiguos mercados, es indiscutible. Ahora bien, ¿significa esto que en las zonas que servían de mercados antiguos no podía destinarse al consumo una cantidad

mayor de productos de la industria textil? ¿Significa, por ejemplo, que las provincias industriales y las provincias agrícolas centrales no se hallan ya en condiciones de absorber grandes cantidades de géneros fabriles? No. Sabemos que la desintegración de los

campesinos, el desarrollo de la agricultura para el mercado y el crecimiento de la población industrial no han dejado nunca ni dejan tampoco ahora de ampliar también en esta antigua zona el mercado interior. Pero esta ampliación del mercado interior se ve contenida por numerosas circunstancias (principalmente, por el mantenimiento de instituciones

anticuadas que entorpecen el desarrollo del capitalismo en la agricultura), y los fabricantes no esperarán, naturalmente, hasta que las demás ramas de la economía nacional se pongan, en su desarrollo capitalista, a la altura de la industria textil. Los fabricantes necesitan un mercado inmediatamente, y si el atraso de las demás ramas de la economía nacional

restringe el mercado en la antigua zona, irán a buscarlo a otras zonas o a otros países, o a las colonias del país antiguo.

Pero, ¿qué es una colonia, desde el punto de vista de la economía política? Ya más arriba hemos indicado que las características fundamentales de este concepto, según Marx, son las siguientes:

creó el mercado para sus productos. Este país, que a comienzos del periodo posterior a la reforma se hallaba muy poco poblado o habitado por montañeses que vivían al margen de la economía mundial e incluso al margen de la historia, fue convirtiéndose en un país de industriales petroleros, de tratantes en vinos, de productores de trigo y de tabaco, y mister Cupón despojó a los orgullosos moradores de las montañas caucasianas de su

poético traje nacional para embutirlos en la librea de un lacayo de Europa (Glieb Usperiski).13

Paralelamente con el proceso de la colonización cada vez más intensa del Cáucaso y del crecimiento intensivo de su población agrícola, discurría el proceso (velado por este crecimiento) del encauzamiento de la población de la agricultura a la industria. La

población urbana del Cáucaso acusó de 1863 a 1897 un aumento de 350, *1)* Existencia de colonos desocupados, libres; zonas de territorio fácilmente asequibles; *2)* una división del trabajo en escala mundial y un mercado mundial, que permita a las colonias especializarse en la producción en masa de productos agrícolas y obtener como contraprestación artículos industriales "que en otras condiciones tendrían que fabricar ellas mismas". Ya dejamos dicho más arriba que las zonas de la periferia del sur y del este de la Rusia europea, colonizadas después de la reforma, presentan las características señaladas y son, con respecto a la Rusia central europea, colonias en sentido económico.10 Y este concepto cuadra aún mejor a las demás zonas de la periferia, por ejemplo al Cáucaso. La conquista económica de este territorio por Rusia fue considerablemente posterior a su conquista política y aun hoy no se halla terminada. Después de la reforma, se llevó a cabo, por una parte, una fuerte colonización del Cáucaso,11 una roturación de terreno en gran escala por los colonos (especialmente en el norte del Cáucaso) productores de trigo, tabaco, etc., para la venta, y que hacían venir de Rusia a jornaleros agrícolas en masa. Por otra parte, la antiquísima industria local de los *kustari* se vio desplazada y sometida a la concurrencia de las mercancías de importación procedentes de Moscú. La vieja industria de forja de armas sucumbió ante la competencia de las armas importadas de Tula y de Bélgica, la producción artesanal de hierro hubo de rendirse a la concurrencia de los productos de importación de la industria siderúrgica rusa, y lo mismo la elaboración artesanal del cobre, el oro y la plata, la arcilla, la grasa y la sosa, las pieles, etc.;12 todos estos productos se fabricaban más baratos en las fábricas rusas, que enviaban sus artículos al Cáucaso. Asimismo declinó la

producción de grandes vasos de cuerno, al decaer en Georgia el régimen feudal, con sus festines históricos, así como la producción de gorros de piel como consecuencia del

desplazamiento de los trajes asiáticos por los europeos, la fabricación de odres y de jarros para los vinos del país, al ponerse éstos por vez primera a la venta fuera (con lo que se desarrolló la tonelería), conquistando a su vez el mercado ruso. De este modo, el

capitalismo ruso incorporó el Cáucaso al comercio mundial de mercancías, niveló las

características locales –supervivencias del antiguo aislamiento patriarcal– y se *creó el mercado* para sus productos. Este país, que a comienzos del período posterior a la reforma se hallaba muy poco poblado o habitado por montañeses que vivían al margen de la

economía mundial e incluso al margen de la historia, fue convirtiéndose en un país de industriales petroleros, de tratantes en vinos, de productores de trigo y de tabaco, y *mister* Cupón despojo a los orgullosos moradores de las montañas caucasianas de su poético traje nacional para embutirlos en la librea de un lacayo de Europa (Glieb Uspenski).13

Paralelamente con el proceso de la colonización cada vez más intensa del Cáucaso y del crecimiento intensivo de su población agrícola discurría el proceso (velado por este crecimiento) del encausamiento de la población de la agricultura a la industria. La

población urbana del Cáucaso acusó de 1863 a 1897 un aumento de 350,000 almas a

900,000 –aproximadamente (de 1851 a 1897, el censo total de población del Cáucaso

aumentó en un 95 por 100). Huelga añadir que el mismo proceso se ha operado y sigue

operándose en el Asia central, en Siberia, etcétera.

Esto plantea, naturalmente, el siguiente problema: ¿dónde se halla realmente el límite entre el mercado interior y el mercado exterior? Si nos fijásemos simplemente en las fronteras políticas del Estado, daríamos al problema una

solución puramente mecánica, que además probablemente no sería tal solución. Si llegamos a la conclusión de que el Asia central es mercado interior y Persia mercado ,exterior, ¿qué serán entonces China y Bujara?

Si Siberia es mercado interior y China mercado exterior, ¿dónde incluiremos a la

Manchuria? Son problemas, todos éstos, de carácter secundario. Lo esencial es que el capitalismo no puede existir ni desarrollarse sin una constante ampliación de su órbita de poder, sin la colonización de nuevos países y la incorporación de países antiguos y no capitalistas al torbellino de la economía mundial. Y esta circunstancia se ha dado y se da con una fuerza enorme en la Rusia posterior a la reforma.

El proceso de la formación del mercado para el capitalismo revela, pues, dos aspectos, a saber: el desarrollo del capitalismo en profundidad es decir, el crecimiento progresivo de la agricultura y la industria capitalistas en un determinado territorio, concreto y aislado, y el desarrollo del capitalismo en extensión, es decir, la extensión de la órbita de poder del capitalismo sobre nuevos territorios. Siguiendo el plan del presente trabajo, nos hemos limitado a examinar casi exclusivamente el primer aspecto, el proceso, razón por la cual creernos necesario subrayar aquí que también el otro aspecto del proceso tiene una

importancia extraordinaria. Una investigación un poco completa del proceso de

colonización de las zonas de la periferia y de la extensión del territorio ruso desde el punto de vista del desarrollo del capitalismo exigiría un trabajo aparte. Aquí, nos limitaremos a observar que Rusia ocupa una situación especialmente favorable con respecto a otros países capitalistas, gracias a la abundancia de territorios no ocupados, asequibles a la

colonización, en las zonas de la periferia14 Aun prescindiendo de la Rusia asiática, también en la Rusia europea disponemos de zonas de éstas en la periferia, que –a consecuencia de las enormes distancias y las malas vías de comunicación– mantienen todavía vínculos extraordinariamente débiles con la Rusia central. Fijémonos, por ejemplo, en el “Extremo Norte”, en el

gobierno de Arjángelsk; sus inmensos terrenos y los tesoros naturales de su tierra todavía no se explotan más que en una medida insignificante. Uno de los productos principales de esta región se exportaba principalmente, hasta estos últimos tiempos, a Inglaterra. A este respecto, dicha región de la Rusia europea era, pues, mercado exterior para Inglaterra sin ser mercado interior para Rusia. Los empresarios rusos envidiaban, naturalmente, a los ingleses, y ahora, después de la construcción del ferrocarril de Arjangelsk, se sienten atraídos hacía esta región, pues prevén un "fortalecimiento del espíritu de empresa y las actividades que tendrán las diversas ramas industriales en esta región"15

.

Pies de pagina

1 Las siguientes páginas están tomadas de la obra de Lenin, *El desarrollo del*

capitalismo en Rusia, cap. I, pp. 4, 6, 8 y 9 y cap. VIII, p. 5 (Lenin, *Obras completas*, tomo III, pp. 7–11, 15–23, 28– 34, 549 –554). (*N. del ed*.)

2 El señor V. V. viola aquí con un cinismo especial las leyes de la decencia literaria.

Después de exponer sus teorías, haciendo gala de su desconocimiento total del tomo II de *El Capital*, que es precisamente el que trata de la realización, declara casi en la misma alentada que ha usado para "sus construcciones" la teoría de Marx (! !) (*Bosquejo de economía teórica* [en ruso], III, "La ley capitalista (*sic¡?!*) de la producción, de la distribución y del consumo, p. 162).

3 Merece la pena recordar al lector de hoy que todavía en 1899 el señor Bulgakov, lo mismo que los señores Struve y Tugan–Baranowski, autores a quienes habremos de citar frecuentemente más adelante. se esforzaban en hacerse pasar por marxistas. De entonces acá, todos ellos se han convertido, afortunadamente, de "críticos de Marx" en simples economistas burgueses.

4 Véase *El Capital*, tomo II, sección 3°, donde se investiga con toda precisión tanto la acumulación como la división de los medios de consumo en artículos

de uso diario y en artículos de lujo, así como la circulación del dinero, el desgaste del capital básico, etc. Al lector a quien no le sea posible familiarizarse con el tomo II de *El Capital*, le recomendamos la exposición que de la teoría marxista de la realización se hace en el libro de S. Bulgakov citado más arriba. La exposición de Bulgakov es más satisfactoria que la de Tugan–Baranowski (*Las crisis industriales* [en ruso], pp. 407–438). quien incurre en la formación de sus esquemas en desviaciones muy desafortunadas con respecto a Marx: y

explica de un modo defectuoso la teoría marxista, y mejor también que la exposición de A.

Skvorzov (*Fundamentos de economía política* [en ruso]. San Petersburgo, 1898, pp. 281–

295), quien mantiene concepciones falsas ante problemas tan extraordinariamente

importantes como los de la ganancia y la renta del suelo.

5 Es precisamente este pasaje el que cita el célebre (célebre en sentido erostrático) Eduard Bernstein en su obra *Die Voraussetzungen des Sozialismus*, etc., Stuttgart, 1889, p.

67. Huelga decir que nuestro oportunista, en su tránsito del marxismo a la vieja teoría económica burguesa se apresura a observar que estamos aquí ante una contradicción de la teoría marxista de las crisis, que esta concepción de Marx “no se distingue gran cosa de la teoría de las crisis de Rodbertus”. En realidad, la única contradicción que se advierte es la que existe entre las pretensiones de Bernstein, de una parte, y de otra su vacuo eclecticismo

y su afán de no entender la teoría marxista. Cuán poco ha comprendido Bernstein la teoría marxista de la realización lo demuestra su afirmación verdaderamente ridícula de que el enorme incremento de la masa del producto sobrante significa necesariamente el aumento del número de los poseedores (o el incremento del bienestar de los obreros), ya que, según él, los capitalistas –¡fíjense ustedes bien en esto!– , en unión de sus “servidores” (*sic!* pp.

51 y 52) no pueden “consumir” por sí mismos todo el producto sobrante (!!)

6 Incurre en un error Tugan–Baranowski cuando afirma que Marx, al sentar esta tesis, cae en contradicción con su propio análisis de la realización (*Mir Boshij*), 1898, núm. 6, p.

123, en el artículo titulado “El capitalismo y el mercado”). No existe en Marx tal contradicción, puesto que también el análisis de !a realización se refiere a la conexión entre el consumo productivo y el consumo individual.

7 *Ver Sobre la caracterización del romanticismo económico. Sismondi nuestros*

sismondistas indígenas [en ruso].

8 Muy acertadamente observa Bulgakov, en la obra citada más arriba: “Hasta ahora, la producción algodonera destinada al mercado campesino ha sido en constante aumento; por consiguiente, esta reducción absoluta del consumo del pueblo (de la que charla N–on) sólo es concebible teóricamente” (pp. 214 y 215).

9 Wolgin, *La fundamentaci6n del populismo en las obras del señor Woronzov* [ed. rusa], San Petersburgo, 1896. pp. 71– 76

10 “... Sólo y exclusivamente gracias a ellas, gracias a estas formas populares de producción y a base de ellas, pudo colonizarse y poblarse todo el sur de Rusia (N–on, en su *Bosquejo*, p. 284). ¡Qué concepto tan notablemente amplio y rico en contenido, éste de formas populares de producción”! Es un concepto que abarca cuanto a uno se le antoje: la agricultura campesina patriarcal, el trabajo como forma de redención de deudas, el

artesanado primitivo, la pequeña producción de mercancías, las relaciones típicamente capitalistas dentro de la comunidad campesina, que hemos estudiado más arriba (cap. II) a base de los datos que tenemos de los gobiernos de Táuride y Samara, etc., etc.

11 Ver los estudios de P. Semenov en *Wiestniz Finanssov*, 1897, núm. 21 y de W.

Mijailovski, en *Novoie Slovo*, junio, 1897.

12 Véanse los artículos de R. Chatissov en el segundo volumen de *Informes e*

investigaciones sobre la industria artesana [ed. rusa] y de P. Ostriakov en el cuaderno quinto de los *Trabajos de la Comisión artesanal* [ed. rusa]

13 Glieb Uspenski habla en sus *Cartas de viaje* de los habitantes de las montañas del Cáucaso y del "señor Cupón" (*Ed*.)

14 La circunstancia de que se habla en el texto presenta otro aspecto, además de éste. La colonización de las zonas de la periferia retrasa el desarrollo en profundidad del

capitalismo en el territorio antiguo, poblado de mucho tiempo atrás. La solución de las contradicciones propias del capitalismo y emanadas de (1 se demora temporalmente por el hecho de que al capitalismo le sea fácil desarrollarse a lo ancho. La coexistencia. por ejemplo, de las formas agrícolas semimedievales representa, indudablemente una

contradicción. Sí el capitalismo ruso no hubiera podido extenderse en ningún sitio más allá de las fronteras de los territorios anexionados ya por él a comienzos del período que sigue a la Reforma, esta contradicción entre la gran industria capitalista y las instituciones anticuadas de la agricultura (encadenamiento del campesino a la gleba, etc.), habría tenido que conducir rápidamente a la total eliminación de estas instituciones, dejando totalmente libre el camino para el capitalismo en Rusia. Pero el hecho de que el fabricante tuviese la posibilidad de buscar y encontrar un mercado en las zonas colonizadas de la periferia y el campesino de trasladarse a nuevas tierras atenúa la fuerza de esta contradicción y retrasa su solución. Claro está que *este retraso* en el desarrollo del capitalismo significa un crecimiento aún mayor y más extenso en el próximo porvenir.

15 *Fuerzas productivas* [ed. rusa], tomo XX, p. 12

V. I. LENIN

LA TEORIA DE LA RENTA

El señor Bulgakov no ha entendido en lo absoluto la teoría marxista de la renta. Está convencido de haber destruido esta teoría con las dos objeciones siguientes: 1) Según Marx, el capital agrario entra en el mecanismo de compensación de la cuota de ganancia, por lo cual la renta del suelo se forma con la ganancia extraordinaria que rebasa la cuota de ganancia media. Esto es falso, a juicio de Bulgakov, ya que el monopolio de la propiedad territorial destruye la libre concurrencia, sin la cual no puede concebirse el proceso de compensación de la cuota de ganancia. 2) La renta absoluta constituye sólo una modalidad de la renta diferencial y es falso distinguirla de ésta; esta distinción responde a una interpretación doble y totalmente arbitraria del mismo hecho: la posesión monopolista de uno de los factores de la producción. El señor Bulgakov está tan firmemente convencido de la fuerza palmaría de sus argumentos, que no puede contenerse y lanza contra Marx un torrente de crudas expresiones, tales como *petitio principii,* (38) ausencia de todo marxismo, fetichismo lógico, incapacidad para respetar el libre vuelo del pensamiento, etc.

Ahora bien, sus dos argumentos se basan en un error bastante tosco. La misma

simplificación unilateral del tema que lleva a Bulgakov a elevar un caso entre los muchos casos posibles (el descenso de la productividad de las inversiones adicionales de capital) a ley universal, a la ley del rendimiento decreciente de la tierra, le desvía ante el problema que nos ocupa a manejar sin asomo de sentido crítico el concepto de “monopolio”,

atribuyendo también a este concepto una especie de universalidad y confundiendo así las consecuencias que en la organización capitalista de la agricultura se derivan, de una parte, de la limitación de la superficie de tierras y, de otra parte, de la propiedad privada sobre el suelo. Son, sin embargo, cosas completamente distintas. Expliquemos esto:

“*Condición previa*, aunque no fuente, del nacimiento de la renta del suelo–

escribe Bulgakov– es lo mismo que hace posible también la monopolización de la tierra, a saber: la limitación de las fuerzas productivas del suelo y la necesidad sin cesar creciente que el hombre siente de ellas" (I, p. 90).

Donde dice "limitación de las fuerzas productivas del suelo" debiera decir *"limitación de la superficie de tierras"*. (La limitación de las fuerzas productivas del suelo se reduce, como ya se ha dicho, a la "limitación" de la técnica y de las fuerzas productivas en un momento dado). La limitación de la superficie de tierras se halla condicionada

efectivamente, en la sociedad capitalista, por la monopolización de la tierra, pero no de la tierra como objeto del derecho de propiedad, sino como objeto de explotación económica.

La premisa de la organización capitalista de la agricultura lleva implícita necesariamente la premisa de que la tierra toda se halla repartida entre distintas explotaciones privadas, pero no, ni mucho menos, la de que toda la tierra es propiedad privada de estos agricultores o de otras personas1 o propiedad privada en general. El monopolio de la propiedad territorial basado en el derecho de propiedad y el monopolio de la explotación económica de la tierra son no sólo lógicamente, sino también desde un punto de vista histórico, dos cosas

perfectamente distintas. Lógicamente, podemos imaginarnos muy bien una organización

puramente capitalista de la agricultura con la ausencia total de la propiedad privada sobre la tierra, en que ésta sea propiedad del Estado, del municipio, etc. Y en efecto, vemos que en

todos los países capitalistas adelantados la tierra toda se halla repartida entre distintas explotaciones económicas privadas, pero éstas no explotan solamente sus terrenos propios, sino también las tierras arrendadas a sus propietarios, así como las pertenecientes al Estado y a los municipios (por ejemplo, en Rusia, donde como es sabido se hallan al frente de las explotaciones privadas, en las tierras comunales de los campesinos, las empresas agrarias capitalistas). No en balde hace Marx, al comenzar su análisis de la renta, la observación de que el régimen de producción

capitalista se encuentra (y somete a su imperio) las formas más diversas de propiedad territorial, desde la propiedad del clan y la propiedad feudal sobre la tierra hasta la pequeña propiedad campesina combinada con el régimen de bienes comunales.

La limitación de la superficie de tierras sólo presupone inevitablemente, por tanto, el monopolio de la explotación económica de la tierra (bajo el imperio del capitalismo). Y se plantea el problema de saber cuáles sean las consecuencias necesarias de esta

monopolización, en lo que a la renta se refiere. La limitación de tierras hace que el precio del trigo no se halle determinado por las condiciones de producción en las tierras de calidad media, sino por las que rigen en las tierras cultivadas de peor calidad. Este precio del trigo reembolsa al *farmer* (= empresario capitalista en la agricultura) sus gastos de producción y le rinde la ganancia media sobre su capital. El *farmer* que cultiva tierras mejores obtiene una ganancia extraordinaria, que constituye precisamente la *renta diferencial.* El problema de si existe o no propiedad privada sobre la tierra no guarda relación alguna con el problema de la formación de la renta diferencial, que es inevitable en la agricultura capitalista, aun tratándose de tierras municipales, del Estado o sin dueño. La única consecuencia de la limitación de tierras, bajo el capitalismo, es la creación de una renta diferencial como consecuencia de la distinta productividad de las diversas inversiones de capital. El señor Bulgakov ve una segunda consecuencia en la eliminación de la libre competencia en la agricultura y entiende que la ausencia de esta libertad impide al capital agrícola participar en la formación de la ganancia media. Trátase de una confusión

manifiesta del problema de la explotación económica de la tierra con el problema del derecho de propiedad sobre ella. Del hecho de la limitación de tierras (independientemente del hecho de que exista o no un régimen de propiedad privada sobre el suelo) sólo se sigue lógicamente una consecuencia; la ocupación de toda la tierra por agricultores capitalistas, pero en modo alguno la necesidad de cualquier limitación del régimen de libre competencia entre ellos. La limitación de tierras es un fenómeno general que imprime inevitablemente su fisonomía a toda agricultura capitalista. Además, la historia viene a confirmar de un modo muy claro que es lógicamente

insostenible la confusión de estas dos cosas distintas.

No queremos hablar de Inglaterra, donde la separación entre la propiedad territorial y la explotación económica de la tierra es evidente, donde la libre competencia entre los *farmers* es casi ilimitada y el empleo en la agricultura del capital creado en el comercio y en la industria adoptaba y sigue adoptando las más amplias proporciones. Pero también en los demás países capitalistas, en todos ellos, se desarrolla (contra el parecer de Bulgakov, quien, siguiendo al señor Struve, intenta en vano considerar la renta "inglesa" como un fenómeno peculiar y exclusivo) *exactamente el mismo proceso* de separación entre la propiedad territorial y la explotación económica de la tierra, aunque bajo las formas más diversas (arrendamiento, hipoteca). El señor Bulgakov pasa por alto este proceso

(insistentemente destacado por Marx), porque los árboles le impiden, al parecer, ver el bosque. En todos los países europeos observamos que después de abolirse la servidumbre

se produce la destrucción del régimen feudal de propiedad de la tierra, la movilización de la propiedad territorial, la penetración del capital comercial e industrial en la agricultura, el aumento de los contratos de arriendo y de las deudas hipotecarias. También en Rusia, a pesar de ser éste el país en que quedan en pie más restos del régimen de servidumbre, se advierte después de la Reforma [1861] una corriente progresiva de compras de tierras por parte de los campesinos, funcionarios y comerciantes, un aumento del arriendo de tierras privadas, del Estado y los municipios, etc., etc. ¿Qué demuestran todos estos fenómenos?

El nacimiento de la libre competencia en la *agricultura, a pesar* del monopolio de la *propiedad privada* y sin perjuicio de las formas infinitamente diversas que adopta esta propiedad. Al presente, todo poseedor de capital puede, en cualquier país capitalista, invertir su capital en la agricultura (mediante compra o arriendo de tierras) con la misma o casi la misma facilidad que en una rama cualquiera comercial o industrial.

En su objeción contra la teoría marxista de la renta diferencial, el señor Bulgakov señala que

"... todas estas diferencias [las diferencias en cuanto a las condiciones de producción de los productos agrícolas] son contradictorias y *pueden* [subrayado por nosotros. L.] anularse mutuamente. La distancia puede ser contrarrestada, como señalaba ya Rodbertus, por la fertilidad, y la fertilidad desigual puede resultar compensada por una producción intensiva en zonas más fértiles" (I, p. 81).

Desgraciadamente, nuestro riguroso erudito se olvida de que Marx registra este hecho y ha sabido valorarlo de un modo menos unilateral.

"Es evidente, asimismo –escribe Marx–, que estas dos causas distintas de la renta diferencial, la fertilidad y la situación, pueden actuar en sentido opuesto. Una tierra puede estar muy bien situada y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta circunstancia es importante, pues explica por qué para roturar las tierras de un país dado se puede proceder empezando por las tierras mejores y pasando luego a las peores, o al revés. Por último, es evidente que los progresos de la producción social en general ejercen, de una parte, una acción niveladora sobre la situación como fuente de una renta diferencial, al crear mercados locales y modificar el factor situación mediante el fomento de los medios de comunicación y de transporte, mientras, de otra parte, se acentúan las diferencias entre las situaciones locales de las tierras mediante la separación que se establece entre la agricultura y la industria y la creación de grandes centros de producción, por un lado, y por otro el relativo aislamiento del campo. (*El Capital.* III).

Es decir, que mientras el señor Bulgakov repite con aire triunfador una referencia desde hace mucho tiempo conocida a la *posibilidad* de una mutua anulación de las diferencias, Marx plantea el problema *ulterior* de la transformación de esta posibilidad en una realidad y muestra que al lado de los efectos niveladores se imponen también efectos diferenciales.

El resultado final de los efectos contradictorios entre sí consiste, como todo el mundo sabe, en la *existencia* en todos los países y en todas partes de enormes diferencias entre las tierras en cuanto a fertilidad y situación. La objeción del señor Bulgakov sólo prueba una cosa: la absoluta superficialidad de sus observaciones.

"El concepto de la última y menos productiva inversión de trabajo y capital –

sigue objetando el señor Bulgakov– es empleado con la misma ausencia de sentido crítico por Ricardo y por Marx. Es fácil darse cuenta de la arbitrariedad que se desliza con este concepto. Supongamos que se inviertan en la tierra l0 *a* de capital, de tal modo que cada a sucesiva se caracterice por su decreciente productividad; el producto total de la tierra será A. Evidentemente, la productividad media de cada *a* será igual A

10

y el precio, considerando el capital en conjunto como un todo, se determinará precisamente por esta su productividad media" (I, p. 82).

Lo evidente es, por el contrario, digamos replicando a esto, que el señor Bulgakov, llevado de sus frases grandilocuentes sobre la "limitación de las fuerzas productivas de la tierra"

pasa por alto una *pequeñez*: la limitación de la tierra misma. Esta limitación crea –sin que ello guarde la menor relación con ninguna *propiedad* sobre la tierra– un cierto monopolio.

En efecto, como toda la tierra se halla ocupada por agricultores y existe demanda para todo el trigo producido en la tierra toda, aun en los terrenos de peor calidad y más alejados del mercado, es evidente que el precio del trigo se determina por el precio de producción en las tierras peores (o por el precio de producción con la última y menos productiva inversión de Capital). La "productividad media" de Bulgakov es aritmética vacua, ya que la formación efectiva de este promedio tropieza con el obstáculo de la limitación de las tierras. Para que pueda formarse esta "productividad media" y determinar los precios es necesario que cada capitalista, además de estar en condiciones de invertir capital en la agricultura (mientras en la agricultura rija, como ya hemos dicho, la libre competencia), pueda también, en todo momento, crear una *nueva* explotación agrícola además de las ya existentes. Pero en este caso no existiría la menor diferencia entre la agricultura y la industria y no podría producirse ninguna renta. Y es precisamente la limitación de las tierras lo que impide que así suceda.

Prosigamos. En nuestras anteriores consideraciones, hemos prescindido totalmente del problema de la propiedad territorial. Hemos visto que este

método se apoya tanto en

razones lógicas como en los hechos históricos, los cuales prueban que la agricultura capitalista surge y se desarrolla bajo todas las formas de propiedad territorial. Pero introduzcamos ahora esta nueva condición. Supongamos que toda la tierra sea de propiedad privada. ¿Cómo repercutirá esto sobre la renta? El terrateniente arrebatará al agricultor la renta diferencial en virtud de su derecho de propiedad. Como la renta diferencial representa un remanente de ganancia sobre la ganancia normal, media del capital y como en la

agricultura rige (o es creado por el desarrollo capitalista) un sistema de libre competencia en el sentido de libertad de inversión de capital, el terrateniente encontrará siempre un agricultor que se contente con la ganancia media y le ceda a él, al terrateniente, la ganancia extraordinaria. La propiedad privada sobre el suelo no crea la renta diferencial; lo que hace es, sencillamente, transferirla de manos del agricultor a manos del terrateniente. ¿Se limita a esto la influencia de la propiedad privada sobre la tierra? ¿Puede esperarse acaso que el terrateniente permita al agricultor explotar *gratis* aquellas tierras de peor calidad y situación que sólo rinden al capital una ganancia media? Naturalmente que no. La

propiedad territorial es un monopolio, amparado en el cual el terrateniente exigirá que el agricultor le abone también un canon por estas tierras. Este canon será la *renta absoluta*, que no tiene absolutamente nada que ver con la diferente productividad de las distintas inversiones de capital y *se deriva simplemente de la propiedad privada sobre el suelo*.

Cuando el señor Bulgakov acusa a Marx de dar una interpretación doble y arbitraria al mismo monopolio, no se toma la molestia de pararse a meditar que estamos en realidad ante un monopolio doble. Tenemos, en primer lugar, el monopolio de la explotación

económica (capitalista) de la tierra. Este monopolio responde a la limitación de las tierras y es inevitable, por tanto, en toda sociedad capitalista. Este monopolio trae como

consecuencia que el precio del trigo se determine por las condiciones de

producción en las tierras peores, mientras que el remanente de ganancia, la ganancia extraordinaria que produce la inversión de capital en las tierras mejores o la inversión de capital más productiva constituye la renta diferencial. Esta renta surge absolutamente al margen de la

propiedad privada sobre el suelo, la cual sólo permite al terrateniente arrebatársela al agricultor. En segundo lugar, tenemos el monopolio de la propiedad privada sobre la tierra.

Este monopolio no se halla inseparablemente2 unido al anterior, ni desde el punto de vista lógico ni desde el punto de vista histórico. No es un monopolio *necesario* para la sociedad capitalista ni para la organización capitalista de la agricultura. Por una parte, podernos representarnos perfectamente una agricultura capitalista sin propiedad privada sobre la tierra, pues no en vano muchos economistas burgueses consecuentes preconizan la

nacionalización del suelo. Por otra parte, la realidad nos demuestra la existencia de una organización capitalista de la agricultura sin propiedad privada sobre la tierra, por ejemplo, en los terrenos del Estado y de los municipios. Por eso deben mantenerse

incondicionalmente separadas estas dos clases de monopolio y, por consiguiente, es

necesario reconocer al lado de la renta diferencial la existencia de una renta absoluta, *nacida* de la propiedad privada sobre la tierra.3

Marx explica la posibilidad de que la renta absoluta nazca de la plusvalía del capital agrícola diciendo que en la agricultura la participación del capital variable en la

composición orgánica total del capital es superior a la media (hipótesis absolutamente natural, sí se tiene en cuenta el indiscutible atraso de la técnica agrícola en comparación con la técnica industrial). Y partiendo de aquí, se sigue que el valor de los productos agrícolas es siempre superior a su precio de producción y la plusvalía superior a la ganancia. El monopolio de la propiedad privada sobre la tierra impide, sin embargo, que este remanente entre en su totalidad en el proceso de compensación de la ganancia, y la renta

absoluta nace de este remanente. El señor Bulgakov, muy descontento con esta

explicación, exclama:

"¿Qué es esta plusvalía que puede bastar o no bastar para cubrir una posible demanda, como si se tratase de lienzo, algodón u otra mercancía cualquiera? Ante todo, no es ninguna cosa material, sino un concepto que expresa determinadas relaciones sociales de producción" (I, p. 105).

Esta contraposición entre "cosas materiales" y conceptos constituye un ejemplo plástico de ese escolasticismo que hoy gustan algunos de invocar presentándolo como "crítica". ¿Qué importancia tendría el concepto de la participación en el producto social sí no

correspondiesen a él determinadas "cosas materiales"? La plusvalía representa el

equivalente en dinero del producto sobrante, consistente en una determinada cantidad de lienzo, algodón, trigo y otras mercancías cualesquiera. (Claro está que lo de determinada no debe entenderse en el sentido de que la ciencia pueda determinar concretamente esta

participación, sino en el sentido de que se conocen las condiciones que determinan en general la magnitud de ella). En la agricultura, el producto sobrante es (en proporción al capital) mayor que en otras ramas industriales, y este remanente puede, naturalmente,

"bastar o no bastar para cubrir la demanda por parte del terrateniente monopolista.

Podemos ahorrar al lector una exposición detallada de la teoría de la renta que el señor Bulgakov, según su propia confesión de modestia, se ha compuesto "por sus propias

fuerzas" y "siguiendo caminos propios" (I, p. 111). Bastarían unas cuantas observaciones para caracterizar este producto de la última y menos productiva inversión" del trabajo profesaron. La "nueva" teoría de la renta se

atiene a la vieja receta de lo blanco y lo negro.

Sí existe libre competencia, no puede existir absolutamente ninguna restricción (a pesar de que no ha existido nunca ni en parte alguna una libertad absoluta de competencia). Sí existe monopolio, no puede existir otra cosa. Por tanto, la renta no nace en modo alguno de la

plusvalía, ni siquiera del producto agrícola; nace del producto del trabajo no agrícola; es, sencillamente, un tributo, un impuesto, una deducción de la producción social total, una letra de cambio librada por el terrateniente.

"El capital agrícola, con su ganancia, y el trabajo agrícola, la agricultura en general como esfera de inversión del trabajo y el capital constituyen, por tanto, un Estado dentro del Estado en el reino capitalista...

Todas [¡ *sic*!] del capital, la plusvalía, el salario y el valor en general resultan ser dimensiones imaginarias al aplicarse a la agricultura" (I, p. 99).

¿Ah, sí? Ahora está todo claro. ¿De modo que tanto los capitalistas como los obreros asalariados son, en la agricultura, dimensiones imaginarías? Sin embargo, aunque el señor Bulgakov descienda de vez en cuando a majaderías como ésta, en ocasiones no razona mal.

Catorce páginas más adelante, dice:

"La producción de productos agrícolas cuesta a la sociedad una cierta cantidad de trabajo; esto es su valor."

Excelente. Vemos, pues, que las "definiciones" del valor por lo menos no son tales

dimensiones imaginarias. Y prosigue.

"Una vez que la producción se organiza de un modo capitalista, el capital se pone al frente de la producción, el precio del trigo se acomodará a los precios de producción y, con arreglo a esto, se tomará en consideración la productividad de la inversión concreta de trabajo y capital, comparada con la productividad social media."

Muy bien. Esto quiere decir que tampoco las “definiciones” del capital, la plusvalía y el salario son tales dimensiones imaginarias.

Según esto, existe, pues, una libertad de competencia (aunque no absoluta, puesto que sin la transferencia del capital de la agricultura a la industria y viceversa sería imposible calcular

“la productividad, comparándola con la productividad social media”. Y más adelante:

“Gracias al monopolio de la tierra, el precio rebasa el valor hasta aquellos límites que imponen las condiciones del mercado.”

Magnífico. Pero entonces ¿dónde ha visto el señor Bulgakov que un tributo, un impuesto, una letra de cambio o algo parecido a esto dependan de las condiciones del mercado? Sí el precio aumenta, a consecuencia del monopolio, hasta alcanzar los limites que le trazan las condiciones del mercado, toda la diferencia entre la “nueva” teoría de la renta y la

“antigua” se reduce a que el “camino propio” seguido por el autor se basa en el

desconocimiento de la diferencia existente, de una parte, entre lo que significa la limitación de las tierras y lo que representa la propiedad privada sobre el suelo y, de otra parte, de la conexión entre el concepto de “monopolio” y el concepto de “la última y menos

productiva inversión de trabajo y capital”. Por eso no es sorprendente que el señor

Bulgakov, siete páginas más allá (1, p. 120), vuelva a olvidarse de “su” teoría para perderse en consideraciones sobre el modo de distribución de este producto [agrícola] entre los terratenientes, los agricultores capitalistas y los obreros agrícolas”. Es, verdaderamente, una manera brillante de coronar una crítica brillante. Un resultado destacado de la nueva *teoría bulgakoviana de la renta*, que ha venido a enriquecer a la ciencia de la economía política.

V. I. Lenin

Capítulo II de la obra *El problema agrario y los "críticos de Marx"*, escrito en el segundo semestre de 1901 y publicado en la revista *Saria*, diciembre de 1901.

Notas al pie La Teoría de la Renta

2 Huelga decir, evidentemente, que aquí, al tratar de la teoría general de la renta del suelo y de la organización capitalista de la agricultura, prescindimos de hechos como los orígenes y la extensión de la propiedad privada sobre la tierra o el socavamiento de la forma de monopolio últimamente examinada, así como también, parcialmente, de sus dos formas,

por obra de la competencia ultramarina, etc., etc.

3 En la segunda parte del segundo tomo de sus *Teorías sobre la plusvalía* [*Histórica crítica de la teoría de la plusvalía*, T. IV y V de esta obra (ENC)], esclarece Marx el problema de la renta absoluta en un sentido que confirma la exactitud de mi interpretación

(principalmente, con respecto a los dos tipos de monopolio). Los pasajes a que nos

referimos dicen así: "Si la tierra fuese un elemento ilimitado, no sólo con relación al capital y a la población, sino de hecho 'ilimitada', como 'el aire y el agua', sí fuese ilimitada en cuanto a cantidad' [palabras de Ricardo], es evidente que su apropiación por unos no excluiría su apropiación por otros. En este caso, no podría existir propiedad privada (y tampoco propiedad 'pública' 0 del Estado) sobre el suelo. En este caso, si además toda la tierra tuviese en todas partes la misma calidad, no podría pagarse renta alguna por ella... La gracia del asunto está, pues, en lo siguiente: si la tierra existe en condiciones de abundancia elemental frente al capital, este se mueve en la agricultura del mismo modo que en otra rama industrial cualquiera. Pero entonces no existen la propiedad territorial ni la renta... En cambio, si la tierra, primero, es ilimitada, y segundo se halla apropiada, el capital se

encontrará con la propiedad territorial como premisa, y esto es lo que acontece allí donde La producción capitalista se desarrolla; cuando no se encuentra con aquella premisa ya existente, como en la vieja Europa, se la crea ella misma, como en los Estados Unidos: de un modo o de otro, la tierra deja de ser ya desde el primer momento un campo elemental de acción para el capital. De aquí que exista una renta del suelo, independientemente de la renta diferencial" (pp. 339 ss.). Marx distingue aquí con toda la precisión apetecible entre la limitación de la tierra y la existencia de la propiedad privada sobre el suelo (nota de Lenin a la edición de 1908). (*Nota de la ed. alemana*.)

V. I. LENIN

Fragmentos del artículo

"INSISTIENDO EN EL PROBLEMA DE LA TEORIA

DE LA REALIZACION"

10. "¿En qué consiste la significación real de la teoría de la realización?", se pregunta Struve, quien cita la opinión de Bulgakov según el cual la posibilidad de la ampliación de la producción capitalista se abre paso en la realidad, aunque sea a través de una serie de crisis. "La producción capitalista crece en el mundo entero", de clara el señor Bulgakov,

"Este argumento –replica Struve– es completamente insostenible. El problema está en que la 'ampliación de la producción capitalista' no se desarrolla realmente, ni mucho menos, en ese estado capitalista ideal o aislado que Bulgakov supone y que es, según el supuesto de que él parte, un estado autárquico, sino en la palestra de la economía mundial, en la que chocan las más diversas etapas del desarrollo económico y las diversas formas de la vida económica."

La objeción de Struve consiste, pues, en sostener que en la práctica la realización no se desarrolla en un estado capitalista aislado, autárquico, sino "en la palestra de la economía mundial", es decir, mediante la venta de los productos en otros países. Fácil es comprender que esta objeción obedece a un error. ¿Es que el problema de la realización cambiará en lo más mínimo

porque no nos limitemos al mercado interior (al capitalismo

"autárquico"), sino que recurramos al mercado exterior? ¿Porque tomemos varios países en vez de uno solo? Si no admitimos que los capitalistas arrojen sus mercancías al mar o las regalen a los extranjeros; sí no admitimos casos concretos o períodos excepcionales, es evidente que tendremos que aceptar la existencia de cierta regularidad en las exportaciones y las importaciones. Si un determinado país exporta ciertos productos que realiza "en la palestra de la economía mundial", importa otros a cambio de ellos. Desde el punto de vista de la teoría de la realización, hay que admitir que "el comercio exterior sólo supla los artículos de] interior del país mediante artículos de otra forma útil y natural" [*El Capital*, II, página 514] cit. por mí en *Nautschonoie Oborrenie*, p. 38. La esencia del proceso de realización no cambia en lo más mínimo, lo mismo si enfocamos un país que si nos fijamos en un conjunto de países. En su objeción contra el señor Bulgakov, Struve incurre, pues en el viejo error de los *narodniki,* cuando enlazan el problema de la realización con el problema del mercado exterior.1

En realidad, estos dos problemas no tienen nada que ver el uno con el otro. El problema de la realización es un problema abstracto, que forma parte de la teoría general del capitalismo. Las leyes fundamentales de la realización descubiertas por Marx son las mismas, ya nos fijemos en un solo país o en el mundo entero.

El problema del comercio exterior o del mercado extranjero es, en cambio, un

problema histórico, un problema relacionado con las condiciones concretas del desarrollo del capitalismo en tal o cual país, en esta o aquella época.

11. Volvamos ahora un poco sobre el problema que "desde hace mucho preocupa a Struve." ¿Cuál es el verdadero valor científico de la teoría de la realización?

Exactamente el mismo que el de las demás tesis de la teoría abstracta de Marx. Si a Struve le inquieta el hecho de que "la plena realización constituye el ideal de la producción capitalista, pero no, ni mucho menos, su realidad", le recordaremos que lo mismo acontece con otras leyes del capitalismo descubiertas por Marx, que expresan exactamente lo mismo que ésta,

simplemente el ideal del capitalismo, pero no, ni mucho menos, su realidad.

“Nuestra misión –escribe Marx– es exponer simplemente la organización interna del

régimen capitalista de producción en su media ideal, por decirlo así” (*El Capital*, t. III).

La teoría del capital presupone el que el obrero obtenga el valor íntegro de su fuerza de trabajo. Esto, que es el ideal del capitalismo, no constituye en modo alguno su realidad. La teoría de la renta del suelo presupone la división de toda la población agrícola en

terratenientes, capitalistas y jornaleros. Esto, que es el ideal del capitalismo, no constituye en modo alguno su realidad. La teoría de la realización presupone una distribución

proporcional de la producción. Esto, que es el ideal del capitalismo, no constituye en modo alguno su realidad.

El valor científico de la teoría marxista consiste en haber explicado el proceso de la reproducción y la circulación del capital social en su conjunto. La teoría marxista ha puesto de manifiesto, además, cómo se realiza la contradicción inherente al capitalismo y

consistente en que el formidable desarrollo de la producción no va acompañado, ni mucho menos, por un desarrollo equivalente del consumo del pueblo. Por eso la teoría marxista no restaura en modo alguno la teoría burguesa–apologética (como cree Struve), sino que

suministra, por el contrario, *el arma más aguda contra la apologética*. De esta teoría se deduce que, incluso suponiendo que la reproducción y la circulación del capital social en su conjunto se desarrollen de un modo normal y proporcional, queda en pie como algo

inevitable la contradicción existente entre el crecimiento de la producción y el marco limitado dentro del cual se desenvuelve el consumo. Además, en la práctica, el proceso de la realización no se desarrolla con arreglo a una

proporcionalidad normal ideal, sino abriéndose paso por entre “dificultades”, “oscilaciones”, “crisis”, etc.

La teoría marxista de la realización nos suministra, además, el arma más aguda no sólo contra la apologética, sino también contra la crítica filisteo–reaccionaría del capitalismo.

Esta crítica del capitalismo es precisamente la que nuestros populistas intentaban reforzar con su errónea teoría de la realización. La concepción marxista de la realización conduce inevitablemente al reconocimiento del carácter histórico progresivo del capitalismo

(desarrollo de los medios de producción y también, consiguientemente, de las fuerzas productivas de la sociedad), pero, con ello, no se esfuma el carácter históricamente perecedero del capitalismo, sino que lo explica.

12. Con relación a la “sociedad” capitalista ideal o aislada, “autárquica”, Struve afirma que en ella es imposible la reproducción en escala ampliada “porque no se sabe de dónde han de salir los obreros adicionales incondicionalmente necesarios”.

Yo no puedo mostrarme en modo alguno de acuerdo con esta afirmación de Struve.

Struve no ha demostrado y es imposible que pueda demostrar la imposibilidad de sacar obreros adicionales del ejército de reserva. Contra la tesis de que pueden salir obreros adicionales del crecimiento natural de la población, Struve declara sin fundamento alguno que “la reproducción ampliada que se basa en el crecimiento natural no puede ser idéntica, aritméticamente, a la reproducción simple, aunque desde el punto de vista de la práctica

capitalista, es decir, desde el punto de vista económico, coincida íntegramente con ella”.

Struve, que se da cuenta de que no cabe probar teóricamente la imposibilidad de encontrar obreros adicionales, rehuye el problema remitiéndose a las condiciones históricas y

prácticas. “No creo –dice– que Marx pudiese resolver un problema histórico (¿!) a base de esta construcción completamente abstracta”... “El capitalismo autárquico es, históricamente (¡), un límite inconcebible”... “La intensificación del trabajo que puede imponerse al obrero se halla circunscrita, no sólo de un modo real, sino también de un modo lógico, dentro de límites muy estrechos”... “El aumento incontenible de la productividad del trabajo tiene que conducir de una manera inevitable a una atenuación de la coacción para trabajar”...

La falta de lógica de todas estas afirmaciones salta a la vista. Ninguno de los autores contra los que Struve polemiza ha sostenido nunca ni en parte alguna el absurdo de que los problemas históricos puedan resolverse por medio de construcciones abstractas. Pero lo cierto es que Struve no plantea, ni mucho menos, un problema histórico, sino el problema totalmente abstracto, puramente teórico “de una sociedad capitalista ideal” (p. 57). ¿No es evidente que lo que hace es, sencillamente, esquivar la cuestión? No quiero negar,

naturalmente, que existen numerosas condiciones históricas y prácticas (para no hablar siquiera de las contradicciones inmanentes del capitalismo) que conducen y conducirán mucho más rápidamente al hundimiento del capitalismo que a la transformación del

capitalismo moderno en un capitalismo ideal. Pero en lo que se refiere al problema

puramente teórico de una “sociedad capitalista ideal”, mantengo mi criterio anterior de que no puede haber razones teóricas de ninguna clase para negar la posibilidad de una

reproducción ampliada dentro de una sociedad de este tipo.

Pie de pagina

1 Este error de los *populistas* ha sido investigado críticamente por mí en *Estudios,* pp.

25– 29.

V. I. LENIN

*OBSERVACION SOBRE EL PROBLEMA DE LA TEORIA DE LOS MERCADOS*1

(Con motivo de la polémica entre los señores Tugan–Baranowski y Bulgakov)

Como es sabido, el problema de los mercados en la sociedad capitalista ocupa un lugar importantísimo en la doctrina de los economistas del populismo, a cuya cabeza se hallan los señores V. V.2 y N.–on. Por eso es absolutamente natural que los economistas

contrarios a las teorías de los populistas hayan considerado necesario dirigir la atención a este problema y esclarecer ante todo los puntos fundamentales teórico abstractos de la

"teoría de los mercados". Este intento de esclarecimiento es el que acomete el señor Tugan–Baranowski en su libro *Las crisis industriales en la Inglaterra actual*, en que el capítulo I de la segunda parte lleva el título de "Teoría de los mercados". A este mismo problema hubo de consagrar también el señor Bulgakov una obra publicada el año pasado con el título de *Sobre los mercados en la producción capitalista* (Moscú, 1897). Ambos autores coinciden en cuanto a sus concepciones fundamentales. Los dos toman como centro de gravedad la exposición del magnífico análisis de la "circulación y reproducción del capital social en su conjunto" que hace Marx en la sección tercera del libro II de *El Capital*.

Ambos autores están también de acuerdo en que las teorías de los señores V. V. y N.–on sobre el mercado (especialmente el interior) en la sociedad capitalista son

incuestionablemente erróneas y debidas bien a la ignorancia o a la incomprensión del análisis de Marx. Los dos autores reconocen que la producción capitalista, al desarrollarse, crea su propio mercado, a expensas, fundamentalmente, *de los medios de producción y no de los medios de consumo*; que la realización del producto en general y de la plusvalía en particular puede perfectamente explicarse sin recurrir al mercado extranjero;

que la necesidad del mercado extranjero para un país capitalista no se desprende en modo alguno de las condiciones de la realización, como entienden los señores V. V. y N.–on, sino que obedecen a condiciones históricas, etc. Ante esta plena coincidencia entre los señores Bulgakov y Tugan–Baranowski podría pensarse que no existe entre ellos ningún punto

litigioso y que ambos pueden emplear conjuntamente sus fuerzas en seguir criticando a fondo las doctrinas económicas de los populistas. Pero, en realidad, se ha desatado entre los dos mencionados autores una polémica (Bulgakov, obra citada, pp. 246 257 y *ss*.; Tugan–

Baranowski, en *Mir Boshij, (El Mundo de Dios)* 1898, núm. 6. "El capitalismo y el mercado", a propósito del libro de S. Bulgakov). A nuestro juicio, tanto el señor Bulgakov como el señor Tugan–Baranowski van demasiado lejos en la polémica y dan a sus

observaciones un carácter exclusivamente personal. Examinemos, ante todo, sí existe entre ellos una disparidad real de criterio y, caso de que exista, cuál de los dos tiene más razón.

Ante todo, el señor Tugan–Baranowski acusa al señor Bulgakov de ser "poco

original" y demasiado aficionado a *jurare in verba magistri* (39) (*Mir Boshij,* p: 123). "La solución del problema sobre la función del mercado extranjero para un país capitalista expuesta por mí, y que el señor Bulgakov ha tomado íntegramente, no procede en modo

alguno de la de Marx, escribe el señor Tugan Baranowski. A nosotros nos parece que esta explicación es inexacta, pues la solución que el señor Tugan–Baranowski da al problema está tomada *precisamente de Marx*; por ello, sin duda, ha sido recogida por el señor Bulgakov. Es decir, que la polémica no puede girar en torno a la originalidad, sino en torno

a la concepción de esta o la otra tesis de Marx, de la necesidad de interpretar a Marx de este o del otro modo. El señor Tugan–Baranowski dice que Marx, "en el tomo II, no toca para nada el problema del mercado extranjero"(*ibid.).* Esto no es exacto. La misma sección (la tercera) del tomo II en que se expone el análisis de la realización del producto, Marx explica de un modo muy

concreto la relación entre este problema y el del comercio

exterior, lo que implica también el mercado exterior. Dice acerca de esto lo siguiente:

“La producción capitalista es inseparable del comercio exterior. Y el supuesto de una reproducción normal anual a base de una escala dada *lleva aparejado también el supuesto de que el comercio exterior sólo supla los artículos del interior del país mediante artículos de otra forma útil y natural* sin afectar con ello a las proporciones de valor, ni tampoco, por consiguiente, a las proporciones de valor entre las dos categorías de los medios de

producción y los medios de consumo ni a las que rigen entre el capital constante, el capital variable y la plusvalía, a las proporciones en que puede descomponerse el valor del

producto de cada una de aquellas dos categorías. Por eso, el tener en cuenta el comercio exterior cuando se trata de analizar el valor del producto reproducido anualmente sólo sirve para mover a confusión sin aportar ningún criterio nuevo ni en cuanto a los términos del problema ni en cuanto a su solución. Debemos, pues, prescindir en absoluto de ese

factor...” (*El Capital*, t. II. p. 445. Subrayado por nosotros). La solución que da al problema Tugan– Baranowski– “... en todo país que importa mercancías del extranjero puede quedar capital sobrante, el mercado exterior es incondicionalmente necesario, para tales países” (*Crisis industriales*, p. 429, cit, en *Mir Boshij, ibid*. 121) constituye una simple paráfrasis de la tesis de Marx. Marx dice que cuando se trata de analizar la realización no hay por qué tomar en consideración el comercio exterior, ya que éste se limita a sustituir unas mercancías por otras. El señor Tugan–Baranowski, que se dedica precisamente a investigar el problema de la realización (sección 1 de la parte 2 de su obra *Crisis industriales*) dice que un país que importe mercancías debe también exportarlas, es decir, tener un mercado exterior. ¿Puede, a la vista de esto, decirse que la “solución del problema” que ofrece Tugan–Baranowski no está “en modo alguno tomada de Marx”? El

señor Tugan–Baranowski dice más adelante que “los tomos II y III de *El Capital* no son más que un esbozo que dista mucho de hallarse terminado,

razón por la cual el tomo III no nos ofrece las conclusiones del magnífico análisis contenido en el tomo II (artículo *cit*., p.

123). También esta afirmación es inexacta. Junto a distintos análisis de la reproducción social (*El Capital*, tomo III), a la explicación de en qué sentido y hasta qué punto es la realización del capital constante "independiente" del consumo individual, encontramos en el tomo III un capítulo especial (el cap. XLIX: "Sobre el análisis del proceso de producción") consagrado a las conclusiones del magnífico análisis contenido en el tomo II, un capitulo en el que los resultados de este análisis se aplican a la solución del

importantísimo problema de las clases de renta social dentro de la sociedad capitalista. Y

asimismo debemos considerar falsa la afirmación del señor Tugan–Baranowski según la cual "Marx, en el tomo III de *El Capital* se expresa de un modo completamente distinto respecto a este problema", de que en el tercer tomo "aparecen incluso afirmaciones que este análisis contradice resueltamente" (artículo *cit*., p. 123) . El señor Tugan–Baronowski aduce en la p. 122 de su artículo dos de estas afirmaciones de Marx, que según él son incompatibles con la doctrina fundamental por él sustentada. Examinémoslas un poco de cerca. En el tomo III dice Marx: "Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al espacio, sino

también en cuanto al concepto. Las primeras sólo se hallan limitadas por la capacidad productiva de la sociedad, las segundas por la proporcionalidad entre las diversas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad... Pero cuanto más se desarrolle la capacidad productiva, más chocará con la angosta base sobre que descansan las

relaciones de consumo. El señor Tugan–Baranowski interpreta así estas palabras: "La proporcionalidad en la distribución de la renta nacional no garantiza por sí sola la posibilidad de dar salida a los productos. Cabe que los productos no encuentren mercado aunque el reparto de la producción sea proporcional: tal es, evidentemente, el sentido de las citadas palabras de Marx." No es ése el sentido de sus palabras. No hay ninguna razón para ver en ellas ninguna corrección a la teoría de la realización expuesta en el tomo

II. Marx se limita a poner de manifiesto aquí una contradicción del capitalismo señalada ya en otro sitio de *El Capital*, a saber: la contradicción entre la tendencia a la ampliación *ilimitada* de la producción y la necesidad de un consumo *limitado* (a consecuencia de la situación proletaria de las masas del pueblo). El señor Tugan–Baranowski no negará, naturalmente, que esta contradicción es peculiar al capitalismo, y, como Marx la señala en el mismo pasaje, no tenemos ningún derecho a atribuir otro sentido, cualquiera que él sea, a sus palabras. La “capacidad de consumo de la sociedad y la proporcionalidad entre las diversas ramas de producción", no son ni mucho menos dos condiciones absolutamente distintas la una de la otra y que no guarden la menor relación entre sí. Lejos de ello, un cierto nivel de consumo constituye uno de los elementos determinantes de la proporcionalidad. En efecto, el análisis de la realización ha demostrado que la formación del mercado interior para el capitalismo no se realiza tanto a expensas de los medios de consumo como a expensas de los medios de producción. De donde se sigue que el primer sector de la producción social (la fabricación de medios de producción) puede y debe desarrollarse más rápidamente que el segundo (la fabricación de medios de consumo). Lo que, naturalmente, no se sigue de aquí ni en lo más mínimo que la fabricación de los medios de producción pueda

desarrollarse *independientemente en absoluto* de la fabricación de medios de consumo y *sin la menor conexión con ella*. Marx dice. refiriéndose a esto: “Además, como hemos visto (libro II, sección 3°), se opera una circulación continua entre el capital constante y el capital variable (aun prescindiendo de la acumulación acelerada), la cual es, por el momento, independiente del consumo individual en el sentido de que no se incorpora a él, pero se halla, sin embargo, definitivamente limitada por él, ya que la producción de capital constante no se realiza nunca en gracia a si misma, sino solamente porque se emplea una parte mayor de ella en las ramas de producción cuyos productos se destinan al consumo individual (*El Capital*, tomo III). Por tanto, en último resultado el consumo productivo (el consumo de medios de producción) se halla siempre vinculado con el consumo individual, depende siempre de él. Sin embargo, el capitalismo lleva siempre implícita, de una parte, la tendencia a la ampliación ilimitada del consumo productivo, a la ampliación ilimitada de la acumulación y la producción y, de otra parte, la tendencia a la proletarización de las masas del pueblo, que traza límites bastante estrechos a

la ampliación de consumo individual. Es evidente que estamos ante una contradicción inherente a la producción capitalista,

contradicción que Marx señala en el citado pasaje.2 El análisis de la realización en el tomo II no refuta en modo alguno esta contradicción (piense lo que quiera el señor Tugan–

Baranowski), puesto que, por el contrarío, pone de manifiesto la conexión existente entre el consumo productivo y el consumo individual. De suyo se comprende que sería un burdo

error querer deducir de esta contradicción del capitalismo (o de otras contradicciones

inherentes a él) la imposibilidad o el carácter regresivo del régimen capitalista en comparación con otros sistemas económicos anteriores (como gustan de hacerlo nuestros populistas. El desarrollo del capitalismo sólo puede concebirse a través de una serie de contradicciones, y el señalamiento de estas contradicciones no hace sino esclarecernos el carácter histórico transitorio del capitalismo, las condiciones y las causas de su tendencia a transformarse en una forma superior.

Resumiendo todo lo que llevamos dicho, llegamos a la siguiente conclusión: la solución que el señor Tugan–Baranowski da al problema de la función del mercado exterior está tomada precisamente de Marx; entre el tomo II y el III de *El Capital* no existe contradicción alguna en lo que se refiere al problema de la realización (y a la teoría de los mercados).

Prosigamos. El señor Bulgakov acusa al señor Tugan–Baranowski de no valorar

exactamente las doctrinas sobre los mercados establecidas por los economistas anteriores a Marx. El señor Tugan–Baranowski acusa al señor Bulgakov de desgarrar las concepciones de Marx de la base científica sobre la que surgieron, de exponer la cosa como si las concepciones de Marx no tuviesen la menor conexión con las ideas de sus predecesores".

Este último reproche es completamente infundado, pues el señor Bulgakov no

sólo no ha expresado semejante absurda opinión, sino que por el contrario cita las concepciones mantenidas por los representantes de las diversas escuelas anteriores a Marx. A nuestro juicio, tanto el señor Bulgakov como el señor Tugan–Baranowski, al exponer la historia del problema, han prestado sin razón una atención demasiado pequeña a Adam Smith, cuya

doctrina habrían debido, indiscutiblemente, analizar con el mayor detenimiento en su estudio *especial* de la "teoría de los mercados"; incuestionablemente, pues, es precisamente Adam Smith el padre y fundador de la errónea teoría según la cual el producto social se descompone en capital variable y plusvalía (salario, ganancia y renta del suelo, según la terminología empleada por Adam Smith, la cual se mantenía tenazmente antes de Marx y no permitía, no ya resolver, sino ni siquiera plantear en sus debidos términos el problema de la realización). El señor Bulgakov declara con absoluta razón que "a la vista de la falsedad de los puntos de partida y de la falsa formulación del problema, estos mismos litigios" surgidos en la literatura económica en torno a la teoría de los mercados "podrían degenerar fácilmente en sutilezas vacuas y escolásticas sobre palabras" (p. 21 de la citada obra, nota). Sin embargo, el autor sólo dedica una página a toda la obra de A. Smith y pasa por alto el profundo y brillante análisis de la teoría de A. Smith que Marx hace en el capítulo XIX del tomo II de *El Capital* (pp. 341–371), ocupándose en cambio de las doctrinas de autores de segundo plano y carentes de originalidad como J. St. Mill y von Kirchmann. Por lo que se refiere al señor Tugan–Baranowski, *omite totalmente* a Adam Smith, por cuya razón, al exponer las ideas de los economistas posteriores *descarta su error fundamental* (consiste en repetir el error de A. Smith señalado más arriba). Huelga decir que, en estas condiciones, su exposición dista mucho de ser satisfactoria. Pondremos solamente dos ejemplos. Después de exponer su esquema núm.1, que ilustra la

reproducción simple, dice el señor Tugan–Baranowski: "Pero el caso de la reproducción simple examinado por nosotros no suscita ninguna duda; los capitalistas consumen, según el supuesto de que aquí partimos, toda su ganancia, debiendo darse por sentado que la oferta de mercancías no superará a la demanda" (*Crisis industriales*, p. 409). Esto no es exacto. No debe darse por sentada tal cosa en lo que se refiere a los economistas anteriores,

ya que ellos no se hallaban ni siquiera en condiciones de explicar la reproducción simple del capital social; y no eran capaces de explicarla, porque no habían comprendido que el producto social se descompone, en cuanto a su valor, en *capital constante* + capital variable

+ plusvalía, y en cuanto a su forma material en los dos grandes sectores de los medios de producción y los medios de consumo. Por eso este caso suscitaba en Adam Smith la "duda"

que, según ha puesto de manifiesto Marx, le arrastra a la confusión.

El hecho de que los economistas posteriores incurran en el error de A. Smith sin

incurrir en su duda, sólo demuestra una cosa: que en el aspecto teórico y en lo que a este problema se refiere, han dado un paso atrás. También se equivoca el señor Tugan–

Baranowski cuando dice: "La teoría de Say–Ricardo es absolutamente exacta desde un

punto de vista teórico; sí sus adversarios se hubiesen tomado el trabajo de calcular numéricamente el modo como se distribuyen las mercancías en la economía capitalista, habrían llegado fácilmente a la conclusión de que la negación de esta teoría implica una contradicción lógica" (*ibid*., p. 427). No, la teoría de Say–Ricardo es absolutamente falsa, en su aspecto teórico. Ricardo vuelve a incurrir en el error de A Smith. (Véase su obra, trad. por Sieber, San Petersburgo 1882, p. 220 [cap. XXVI, la renta bruta y la renta neta]) y Say lleva a su término este error al afirmar que la distinción entre el producto bruto y el producto neto de la sociedad es absolutamente subjetiva. Por mucho que Say–Ricardo y sus adversarios "calculasen numéricamente", jamás llegarían a un resultado, pues aquí no se trata, ni mucho menos, de cifras, como ya ha puesto de relieve Bulgakov, con absoluta razón, a propósito de otro pasaje de la obra de Tugan–Baranowski (Bulgakov, *ibid*., p. 21, nota).

Con esto, llegamos a otro de los puntos sobre que versa la polémica entre los señores Bulgakov y Tugan–Baranowski, a saber: el problema de los

esquemas matemáticos y del

valor que debe atribuírseles. El señor Bulgakov afirma que los esquemas del señor Tugan–

Baranowski “por diferir del modelo (es decir, de los esquemas de Marx) pierden una parte considerable de su fuerza de convicción y no explica el proceso de la reproducción social”

(*ibid*., 248), mientras que el señor Tugan–Baranowski dice que el señor Bulgakov “no entiende con claridad la verdadera función de estos esquemas” (*Mir Boshij*, núm. 6, año 1898, p. 125). A nuestro juicio, la razón se halla en este caso de parte del señor Tugan–

Baranowski, quien cree que “prueban una conclusión” *ibid.)*. Los esquemas de por si no pueden probar nada; sólo pueden *ilustrar un proceso, siempre y cuando los distintos elementos que los forman se hallen teóricamente esclarecidos*. El señor Tugan–Baranowski establece sus propios esquemas, distintos de los demás (e incomparablemente menos claros que los de éste), omitiendo el esclarecimiento teórico de los elementos del proceso que los esquemas tratan de ilustrar. La tesis fundamental de la teoría de Marx que demuestra que el producto social no se descompone solamente en capital variable + plusvalía (como

entienden A. Smith, Ricardo, Proudhon, Rodbertus y otros), sino en capital constante + las partes indicadas, no es explicada en modo alguno por el señor Tugan–Baranowski, a pesar de darla por supuesta en sus esquemas. El lector del libro del señor Tugan–Baranowski, no está en condiciones de comprender esta tesis fundamental de la nueva teoría. El señor Tugan– Baranowski no razona de ningún modo la necesidad de separar los dos sectores de la producción social (I: medios de producción y II medios de consumo), cuando según

advierte exactamente el señor Bulgakov “esta división encierra un sentido teórico mayor que todas las anteriores sutilezas de palabras sobre la teoría de los mercados” (*ibid*., p. 27).

Por eso precisamente la exposición de la teoría marxista que hace el señor

Bulgakov es mucho más clara y mucho más exacta que la del señor Tugan–Baranowski.

Entrando, ya para terminar, algo más a fondo en el libro del señor Bulgakov, debemos poner de manifiesto lo siguiente. Una tercera parte afortunadamente de su libro se ocupa de los problemas referentes a las "diferencias de las rotaciones de capital" y al "fondo de salarios". Los apartados que llevan estos dos epígrafes son los menos logrados. En el primero de ellos, intenta el autor (véase p. 63, nota) completar el análisis de Marx y se engolfa en cálculos y esquemas complicadisimos para ilustrar el desarrollo del proceso de la realización en relación con las diferencias en cuanto a la rotación del capital. A nosotros nos parece que la conclusión definitiva a que llega el señor Bulgakov (a saber, que para explicar la realización cuando difiere la rotación del capital se debe dar por supuesta la existencia de reservas por parte de los capitalistas de ambos sectores, ver. p. 85) se desprende por sí misma de las leyes generales de la producción y la circulación del capital, por cuya razón no era necesario en modo alguno dar por supuestos distintos casos de

relaciones de rotación del capital en el segundo sector y en el primero y establecer toda una serie de gráficos. Y otro tanto puede decirse en lo que se refiere al segundo de los dos apartados aludidos. El señor Bulgakov señala con absoluta razón la falsedad de la

afirmación del Herzensteins, quien encuentra una contradicción en la teoría de Marx sobre este problema. El autor observa, con razón: "Si suponemos que la rotación de todos los capitales es igual a un año, al comenzar este año los capitalistas serán propietarios tanto del producto global de la producción del año anterior como de la suma de dinero igual a este valor" (pp. 142–143). Pero el señor Bulgakov toma sin razón alguna (pp. 92 y s.) el planteamiento puramente escolástico de este problema en los economistas anteriores (¿los salarios salen de la producción corriente o de la producción del período de trabajo

anterior?) y se crean dificultades superfluas al "dar de lado la afirmación de Marx que

"parece hallarse en contradicción con su punto de vista fundamental", "cuando da por supuesto que el salario no sale del capital, sino de la

producción en curso" (p. 135). Marx no plantea en modo alguno el problema de esta manera. El señor Bulgakov se ve en la

necesidad de "dar de lado" la afirmación de Marx al aplicar la teoría de éste a un

planteamiento del problema totalmente ajeno a ella. Una vez puesto en claro de qué modo se desarrolla el proceso de la producción social en su conjunto en relación con el consumo del producto a través de las diversas clases de la sociedad y de qué modo invierten los capitalistas el dinero necesario para la circulación del producto; una vez aclarado todo esto, carece ya de toda importancia esencial el problema de saber si el salario sale de la producción en curso o de la producción pasada. Por eso el editor de los dos últimos tomos de *El Capital*, Engels, dice en el prólogo al tomo II que las especulaciones de un Rodbertus, por ejemplo, acerca de "sí el salario proviene del capital o de la renta son puro escolasticismo y quedan definitivamente liquidadas en la sección tercera de este Libro segundo de *El Capital*" (prólogo al tomo II de *El Capital*, p. 21.

Pie de pagina

1 Este artículo, escrito en febrero de 1899, se publicó el mes siguiente en el núm. 3

de la revista *Natchalo* (*El Origen*), mensual, literaria y política de los "marxistas legales".

El texto que publicamos y las notas que lo acompañan han sido traducidos del tomo IV, p.

41– 50 de las (*Obras Completas* de Lenin, 4° edición en ruso, Moscú, 1946). (N.R).

2 V. V (pseudónimo de V. P. Vorontsov, uno de los ideólogos del populismo liberal

de los años 1880 –1890.

2 Es exactamente el mismo sentido que presenta otro pasaje citado por el señor

Tugan– Baranowski. al igual que el siguiente pasaje sobre la crisis: “La causa última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la limitación de consumo de las masas frente a la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como sí no tuviesen más límite que la capacidad absoluta del consumo de la sociedad.” Y el mismo sentido encierra también la siguiente observación de Marx: “Contradicción del régimen de producción capitalista: los obreros, como compradores de mercancías, son importantes para el mercado. Pero, como vendedores de su mercancía –de la fuerza de trabajo–, la sociedad capitalista tiende a reducirlos al mínimum del precio” (*El Capital*, tomo II, p. 300). La falsa interpretación que da a este pasaje el señor N–on ha sido comentada ya por nosotros en el *Novoie Slovo*, 1897, mayo [Wanse pp. 542 –3 del presente volumen. *Ed*.] Entre todos estos pasajes y el análisis de la realización que se contiene en la sección del tomo II, no existe contradicción alguna.

.

SIETE ARTICULOS DE ENGELS SOBRE EL TOMO PRIMERO DE “EL

CAPITAL”

INTRODUCCION

por ERNST CZOBE 1

El lector de la correspondencia cruzada entre Marx y Engels de las cartas de Marx a

Kugelmann no ignora que, con conocimiento de Marx y ayudado por él, Engels escribió

varías notas bibliográficas sobre el tomo primero de *El Capital* con el objeto de estimular un poco el "éxito" de la obra.

Marx cifraba grandes esperanzas en la aparición de *El Capital.* Era mucho lo que representaba para él y para la prosecución de sus estudios e investigaciones el éxito de esta obra, publicada después de muchas penalidades y anunciada desde hacía ya tantos años.

Pese a todo su optimismo, sabia muy bien que no debía hacerse ilusiones respecto al

éxito "espontáneo" de su libro. Tenía la experiencia amarga de la acogida dispensada a su obra *Contribución a la Crítica de la Economía política*, al ver la luz en 1859. Esta obra, precursora de *El Capital*, fue enterrada literalmente en el silencio por la "canalla de los literatos alemanes" (carta de Marx a Kugelmann, 28 diciembre 1862). Sólo tenemos noticia de dos notas bibliográficas en que se comentase la aparición de este libro. Una de ellas vio la luz en un periódico alemán de Norteamérica. La otra, en una hojilla de emigrados que se publicaba en Londres y sobre la que Marx influía mucho personalmente: el *Volk*; esta segunda nota bibliográfica fue redactada por Engels a instancia de Marx (carta de Marx a Engels, 18 julio 1859).

La economía oficial no ha sabido oponer nada a esta obra: así caracterizaba Engels más tarde el silencio absoluto de los "sabios profesionales" ante la *Contribución a la Crítica*.2

Había que evitar a todo trance que ocurriera lo mismo con *El*

***Capital*. Para Marx, el "éxito" de su obra representaba muchas cosas: no sólo el reconocimiento científico del valor de sus estudios, sino también una venta rápida del libro, la perspectiva de una segunda edición, la traducción de la obra al inglés y al francés, la consolidación de sus condiciones financieras, bases todas para la preparación y edición de los tomos segundo, tercero y cuarto de *El Capital*, cuyos originales, como es sabido, existían ya en gran parte, por aquel entonces, en la misma forma en que Engels habría de encontrarlos a la muerte de Marx.**

De las notas bibliográficas escritas por Engels acerca del primer tomo de *El Capital*, para estimular la buena acogida de la obra, y que él y Marx, por medio de sus amigos y de los amigos de sus amigos, se esforzaron en dar a la publicidad en diversos periódicos y revistas, reproducimos más abajo siete. Salvo una, todas ellas vieron la luz en vida de su autor. El trabajo que figura con el número VII es un artículo redactado también por Engels

para un órgano obrero, el periódico que en Alemania dirigía Guillermo Liebknecht; constituye el primer ensayo certero en que se ponen al alcance del público obrero algunas de las enseñanzas fundamentales de *El Capital*, principalmente las teorías de la plusvalía y de la acumulación. Ninguno de estos trabajos fueron reproducidos desde entonces.3

Teóricamente, estas notas bibliográficas no contienen nada nuevo, ni su contenido

requiere tampoco mayores comentarios. Se desenvuelven casi todas ellas –a veces con

reservas tácticas y con latente ironía– bajo el signo de la *captatio benevolentiae* (35) del público a quien se destinaban; así deben ser interpretadas, por ejemplo, las mordaces alusiones a Lassalle, que reflejan,

por supuesto, el verdadero criterio del autor de estos artículos, a la “literatura socialdemócrata tan en boga” (II), a los “socialistas vulgares” y a

“todo ese socialismo de profesión”, es decir, a todo el utopismo. Engels se esfuerza, empleando para ello los más diversos tonos, en hacer hablar a los “portavoces cultos y no cultos de la burguesía alemana”.4 Algo de lo que Engels apunta aquí, hablando del nivel de la ciencia económica en Alemania (véase, principalmente, I), aparece expresado también, aunque de un modo más amplío y más profundo, en el “Postfacio” de Marx a la segunda

edición del tomo primero (fechado el 24 de enero de 1873).

Los artículos bibliográficos publicados en el transcurso del año1867 fueron todos redactados por Engels, salvo uno, que escribió Kugelmann. En el número de enero de su *Vorbote*, J. Ph. Becker caracteriza muy exactamente estas notas –naturalmente, sin saber que se trataba de artículos salidos de la pluma de Engels– al decir, refiriéndose a la buena acogida dispensada a *El Capital*, que las críticas reconocen sin disputa el valor científico de la obra, aunque “se esfuerzan en sacar de los hechos establecidos en ella conclusiones distintas a las del autor”.5 Al siguiente año comienzan a aparecer ya críticas espontáneas.

Su número no es grande; sin embargo, el siguiente cuadro orientará al lector acerca del número y autores de las notas bibliográficas que vieron la luz hasta el otoño de 1868: 1. *Die Zukunft.* 6 *Berlín* 30 octubre 1867; Anónimo. Redactado por Engels.

núm. 254, suplemento.

Publicación gestionada por Kugelmann y

Liebknecht (*infra*. I).

2. *Elberfelder Zeitung* 2 noviembre 1867; Anónimo. Redactado por Engels.

núm. 302.

Publicación gestionada por Siebel (*infra,*

III).

3. *Deutsche Voltaszeitung*, órgano del Firmado: K. Redactado por Kugelmann.

Partido alemán y de los intereses especiales

de Hannover, 10 noviembre 1867.

4. *Dusseldorfer Zeitung*, 17 noviembre 1867; Anónimo. Redactado por Engels.

núm. 316.

Publicación gestionada por Siebel (*infra*,

IV).

5. *Barmer Zeitung*, 17 de noviembre de Firmado: S. Redactado por Siebel.

1867; núm. 316.

6. *Der Beobachter*, 7 periódico popular de Anónimo. Redactado por Engels.

Suabia. Stuttgart, 27 diciembre 1867; núm. Publicación gestionada por Kugelmann

303; folletón.

(*infra*, V).

7.

Staatsanzeiger fur Wurttenberg. Anónimo. Redactado por Engels.

Suplemento: “Gewerbeblatt aus

Publicación gestionada por Kugelmann

Wurttenberg", 27 diciembre 1867; núm. 306. (*infra* VI).

8. *Frankfurter Borsenzeitung,* fines de Anónimo. Redactado por Engels.

1867.8

Publicación gestionada por Siebel.

9. *Erganzungsblatter zur Kenntnis der* Autor: Eugen Duhring.

Gegenwart,

revista mensual.

Hildburghausen, t. 3, 1868.

10. *Der Sozial–Demokrat,* edit. Por J. B. Autor: J. B. Schweitzer.

Schweitzer y J. B. Von Hofstetten, Berlín.

Diez artículos, desde núm. 10, de 22 enero

1868 hasta núm. 49, de 24 abril 1868.

11. *Borsenhalle,* Hamburgo. Periódico de la

noche para el Comercio, la Navegación y la **Anónimo. 9 A iniciativa de**

Política. 14 febrero 1868; núm. 17348.

Meissner.

12. *Rhein–und Ruhrzeitung*, Duisburg,

Anónimo. Redactado por Engels.

marzo 1868. 10

Publicación gestionada por Siebel.

13. *Demokratisches Wochenblatt* dirig. por Anónimo. Redactado por Engels. (*infra*, G. Liebknecht, Leipzig. 21 marzo 1868 VII).

(núm. 12), 28 marzo 1868 (núm. 13). 11

14. Un periódico de Mannheim, 12 hacia Anónimo. Redactado por Engels.

abril de 1868.

Publicación gestionada por Siebel.

15. *Vierteljahrsschrift fur Volkswirtschaft* Firmado: 1. Autor: J. Faucher.

und Kulturgeschichte, dirig. por Julius

Faucher, Berlín. Año V (t. 20), 1867.

Publicado en junio 1868.

16. *Elberfelder Zeitung*, 17, 20, 23, 25, 27 Firmado: E. F. S. Friedrich Schnacke. 13

junio y 2, 3, julio 1868.

17. *Hannoverscher Courier*, 4 junio 1868; Anónimo. Redactado por Engels. (Coincide 4322, suplemento.

totalmente con núm. VI, *infra*).

18. *Literarisches Zentralblatt,* Berlín 24 Firmado: h.

julio 1868; núm. 28.

19. *Demokratisches Wochenblatt,* dirigida Autor: Josef Dietzgen.

por G. Liebknecht, Leipzig 1, 22, 29 agosto,

5 septiembre 1868; núms. 31, 34, 35, 36.

Esta relación no es, indudablemente, completa. Está formada a base de las cartas cruzadas entre Marx y Engels, y aquél y su amigo Kugelmann, de las que no siempre se

deduce con claridad si las notas bibliográficas enviadas o gestionadas llegaron o no a ver la luz; en ciertos casos, no nos ha sido posible, por razones materiales, consultar los periódicos aludidos. Sin embargo, como Marx, Engels y Kugelmann y el editor Meissner seguían atentamente todo lo que se publicaba en la prensa acerca de El Capital, teniéndose al corriente entre sí, hay que suponer que ninguna crítica de importancia habrá escapado a su vigilante atención.

De las veinte notas bibliográficas que aproximadamente llegaron a ver la luz hasta el otoño del 1868,14 diez por lo menos –de las cuales solamente una se publicó en un

periódico obrero– proceden de la pluma de Engels.

Entre los representantes alemanes un poco destacados de la ciencia económica, el único que se dignó enjuiciar públicamente *El Capital* fue Faucher. Su critica, muy parcial, apareció en la revista por él dirigida, órgano científico de los manchesterianos alemanes (núm. 15 de nuestra lista). El autor de esta critica bibliográfica presenta a Marx como un discípulo descarriado de Bastiat. A pesar del poco valor de la crítica y de su parcialidad, a Marx: le produjo gran alegría, como síntoma de que los economistas profesionales

comenzaban ya, por fin, a volcar su indignación.15 Pero su creencia era ilusoria. Fuera de Faucher– y ya medio año antes que él–, el único "especialista" que publicó una nota bibliográfica sobre *El Capital*, antes del otoño de 1868, fue Dühring, un profesor de la universidad de Berlín, situado al margen de la ciencia académica.l6

En general, el "éxito literario" alcanzado en Alemania por el tomo primero de *El Capital* fue bastante débil y la acogida que se le dispensó muy tibia. El número de críticas que se publicaron fue reducido y los periódicos en que vieron la luz eran publicaciones de

importancia puramente local, o bien –como ocurría con los periódicos obreros– órganos ajenos a los sectores de la "gente culta", del público solvente con posibilidades económicas para comprar la obra. "Los grandes periódicos burgueses y reaccionarios, tales como la *Ko1nische*, la *Augsburger*, la *Neue Preussische*, la *Vossische*, etc., guardaban un "prudente silencio".17 No se produjo, ni mucho menos, la "sensación," y no digamos la "gran

sensación", que Engels esperaba ni se armó en torno a la obra el "ruido" que hubiera deseado Marx.

Como es lógico, la venta de la obra se desarrollaba lentamente, a pesar de la gran

propaganda que algunos amigos, sobre todo Kugelmann, hacían de palabra y por escrito para impulsar la difusión del libro en sus medios. Donde mejor se vendía la obra,

relativamente, era en Hannover. "Si en todas las ciudades importantes– escribía Meissner a Marx (21 agosto 1868), refiriéndose a Kugelmann– tuviésemos tan buenos agentes, pronto podríamos hacer una nueva edición". El primer año de venta no arrojó aún ningún

beneficio, y como Marx, en su contrato con el editor, no se había reservado ninguna

cantidad fija, sino la mitad de las ganancias líquidas, al hacerse la liquidación

del primer año no percibió nada. El editor le informo de este deplorable resultado avergonzado y con un poco de miedo. Los gastos excedían de los ingresos en unos 240 táleros. Confiaba en que podría comunicarle alguna noticia mejor después de la próxima feria, “pero, aunque de buena gana lo habría evitado, no tengo más remedio que exponerle la dura verdad”.18 La explicación de la lentitud con que se vendía la obra había que buscarla, según el editor, no sólo en el “difícil contenido” y en la gran extensión del libro, sino en la insuficiencia de la crítica. “A pesar de toda su buena voluntad, nuestros amigos no han sabido abrir el apetito a

la gente.”19 Hasta el año 1869 no se logró alguna ganancia. Sin embargo, con ser tan reducida la edición 20 quedaban todavía 308 ejemplares en el almacén. Durante todo el ano 1870, no se vendieron más que 50 ejemplares. El año de la Comuna de París hizo subir la venta de tal modo, que el 28 de noviembre de 1871 el editor pudo comunicar a Marx “la grata noticia” de que la primera edición estaba casi –salvo unos 50 ejemplares– agotada, haciéndose necesario emprender los trabajos para una segunda edición que debería

comenzar a tirarse “ya en enero de 1872”. 21 La parte que a Marx le correspondió en las ganancias y que le fue abonada en tres veces, según las liquidaciones anuales de 1870, 1871 y 1872, ascendía a un total de unos 400 táleros, equivalentes a 60 libras esterlinas, cantidad que él ganaba en menos de tres meses como corresponsal de la *New York Daily Tribune*.

El propio Marx hace constar, en una carta a Kugelmann, que a pesar de los esfuerzos de sus amigos, el éxito literario y financiero de la obra no había respondido, ni con mucho, a sus esperanzas: “la cobardía de los mandarines especialistas”, que no se atrevían a

exteriorizar su parecer, y “la conspiración del silencio urdida por la prensa burguesa y reaccionaria”, le producían “gran quebranto”22 Pero no tardó en adaptarse a la realidad.

Después de aparecer la crítica de Dühring, publicada en una revista de vulgarización científica, y los artículos de su “enemigo personal” Schweitzer, escribía a Engels que había que dejar ya “a los alemanes en paz” y preocuparse más de las críticas inglesas.23 Marx se daba por contento con la

situación, que Engels resumía en los siguientes términos, después de ver la luz la crítica de Faucher, el articulo de Schnacke en la *Elberfelder Zeitung* y la nota bibliográfica publicada en el *Literarisches Zentralblatt*: “El silencio mortal está ya vencido y ahora la cosa llevará una marcha segura, aunque lenta.”24 En una carta a

Kugelmann, dos meses después, Marx habla del “buen estado de las cosas”, “en lo que se refiere a la propaganda que se ha hecho por mi obra y a la acogida que ésta ha encontrado por parte de los obreros alemanes” 25

Razón tenía Marx al invocar la acogida dispensada a su obra por los obreros alemanes.

Contrastando con la actitud ignorante u hostil adoptada por los representantes de la ciencia oficial y los órganos de la opinión pública burguesa, los lideres y publicistas de la clase obrera alemana saludaron con gran entusiasmo la aparición de *El Capital* y supieron asimilarse y propagar rápidamente sus ideas fundamentales, aprovechando para la labor de agitación la gran riqueza de materiales que el libro encerraba. Las grandes masas del proletariado carecían de la preparación necesaria para llegar a dominar científicamente la obra. Pero esto no quiere decir, ni mucho menos, que *El Capital* no comenzase a surtir efecto rápidamente entre las masas obreras influidas por el trabajo socialista de propaganda y organización. Las ideas fundamentales del libro de Marx no tardaron en trasplantarse a los discursos de los oradores y a los artículos de los publicistas de la clase obrera, penetrando indirectamente, por cientos y miles de canales, en la conciencia de las masas.

El viejo publicista obrero J. Ph. Becker formuló en el *Vorbote* el siguiente voto:

“Ayudaremos con todas nuestras fuerzas a convertir en patrimonio común de todos los

oprimidos y desheredados los tesoros aquí [en *El Capital*] descubiertos.26 Los jefes de los dos partidos obreros alemanes, que tan sañudamente se combatían el uno al otro,

rivalizaban en su celo por propagar la obra de Marx. El órgano de

Liebknecht, el

Demokratisches Wochenblatt, reprodujo el prólogo e inserté, además de varios extractos y noticias sobre el libro, los dos artículos de Engels, el brillante estudio de Dietzgen (en

cuatro partes) y la biografía que Engels hizo de Marx .27 En el quinto Congreso de las Asociaciones de obreros alemanes celebrado en Nuremberg (5– 7 septiembre 1868), en el debate sobre el programa, tanto Schweitzer como Liebknecht sacaron argumentos de *El Capital*, "ante cuya argumentación enmudece impotente la ciencia económica de la burguesía". El "cabecilla lassalleano" Schweitzer publicó en el órgano de la Asociación General de Obreros alemanes, en diez artículos editoriales, extractos de la obra de Marx, proclamando que esta obra "sería objeto de atención mientras el mundo posea una ciencia económica".28 Marx fue invitado como huésped de honor a la asamblea general de la

Asociación, convocada en Hamburgo para los días 2 a 25 de agosto de 1868. En la carta de invitación, fechada el 6 de julio, carta que hubo de dar la vuelta a Alemania para recoger las firmas de los veinte vocales de la junta directiva, se invocan como razón en apoyo de este honor especial los méritos verdaderamente extraordinarios" que la obra de Marx encierra "para la causa obrera". La asamblea general "recibió con aplausos la contestación de Marx, leída por Schweítzer.29 En su discurso de apertura (24 de agosto), Schweitzer habló de *El Capital* – según reza el acta de la sesión– "en términos muy elogiosos, diciendo que en la obra se ponen de relieve, con lógica irrefutable, el sistema y la miseria del actual régimen de producción". En la segunda sesión pública, celebrada el 25 de agosto,

Guillermo Bracke habló acerca de "La obra de Carlos Marx".

Esta "acogida dispensada por los obreros alemanes" a *El Capital* influyó también, indudablemente, en la venta de la obra. Teniendo en cuenta precisamente el interés de los obreros, Meissner hizo en 1872 una tirada mucho más grande que la primera. Al comunicar a Marx que de esta segunda edición se proponía tirar 3,000 ejemplares, añadía: "Para ello, tengo en cuenta principalmente a los obreros, entre los que creo poder colocar unos mil ejemplares."30

En las Palabras finales a esta segunda edición, Marx pudo ya decir, volviendo la vista a los años anteriores: “La rápida comprensión que *El Capital* ha encontrado en amplios sectores de la clase obrera alemana, es la mejor recompensa que podía apetecer para mi trabajo.”

Palabras que resultan todavía más exactas si se las proyecta sobre el porvenir. A medida que el proletariado se iba asimilando las “conclusiones tendenciosas” de *El Capital*, iba convirtiéndose también en el eje del éxito de la obra, del éxito científico literario y del

“éxito” material. El segundo no llegó a disfrutarlo ya el autor, pero el libro si lo alcanzó, y en proporciones gigantescas. Las vicisitudes y el triunfo de *El Capital* rebasan el concepto de lo que se entiende por “éxito”. En la primera fase de este gran proceso histórico, es indudable que los artículos de Engels cumplieron su misión: dieron su primer impulso a la difusión del libro y alegraron muchas horas del hombre que habla consagrado a esta obra

“la salud, la dicha y la familia.”31

I

Es un hecho entristecedor para cualquier alemán lo poco que nuestro pueblo, el pueblo de los pensadores, ha producido hasta hoy en el campo de la economía política: nuestros prestigios en esta ciencia son, en el mejor de los casos, simples compiladores como Rau y Roscher. Los que aportan algo original profesan el proteccionismo, como Liszt (de quien, por lo demás, se dice que ha plagiado a un francés), o el socialismo, como ocurre con Rodbertus y Marx. Tal parece como si nuestra economía política ortodoxa se empeñase en empujar hacía el campo socialista a cuantos toman en serio la ciencia económica. Ya hemos

visto cómo toda la economía oficial se atrevió a negar frente a un Lassalle la vieja y conocida ley de la determinación del salario, dejando a Lassalle la tarea de defender a hombres corno Ricardo contra los ataques de los Schulze–Deliztsch y otros.

Desgraciadamente, nadie podría negar quiera enfrentarse en el plano científico con un Lassalle y que –por mucho respeto que sus aspiraciones

prácticas puedan merecernos– no aciertan a desembarazarse del reproche de que toda su ciencia se reduce a diluir las armonías de un Bastiat, con las que se esfuman todas las contradicciones y dificultades. Se eleva a los altares a Bastiat y se reniega de Ricardo: ¡he ahí la economía alemana oficial de nuestros días! Pero no debemos sorprendernos demasiado de que así sea. Por desdicha, en Alemania la economía es una materia que a nadie interesa como ciencia; los que estudian economía, lo hacen para ganarse la vida, como materia de examen para ingresar en la

administración pública o para pertrecharse con las armas más superficiales que pueda imaginarse con vistas a la agitación política. ¿Dónde está la raíz de este mal? ¿En la desintegración de Alemania, corno estado? ¿En el carácter, tan rudimentario todavía, desgraciadamente, de nuestra industria? ¿O en nuestra tradicional mediatización por el extranjero, en el campo de los estudios económicos?

En estas condiciones, es grato encontrarse con un libro corno este que comentamos, en el que el autor compara con indignación esa economía aguada ahora en boga y que él, muy acertadamente, llama “economía vulgar”, con los que fueron sus precursores clásicos, hasta Ricardo y Sismondi, y adopta también frente a éstos una actitud crítica, pero

procurando no desviarse jamás de una línea de rigurosa investigación crítica, Los anteriores escritos de Marx, sobre todo el publicado en 1859 por la editorial Duncker, de Berlín, sobre la naturaleza del dinero, se caracterizaban ya por su espíritu rigurosamente científico, a la par que por su crítica despiadada; hasta hoy, que nosotros sepamos, la economía oficial alemana no ha podido oponer nada a estas investigaciones.

Y si esto ocurrió con aquella obra, ¿qué sucederá ahora con esta otra, dedicada al capital y que abarca 49 pliegos? Entendámonos. No querernos decir que las deducciones de este libro sean inatacables, ni que Marx haya aportado pruebas definitivas en apoyo de sus conclusiones; afirmamos únicamente que, a nuestro modo de ver, no habrá entre los

economistas alemanes ni uno solo capaz de refutarlas. Las investigaciones que se contienen en este libro son de una agudeza científica incomparable. Señalemos ante todo la armazón artística, dialéctica, en que. descansa toda la

obra, el modo cómo dentro del concepto de la mercancía se presenta ya el dinero en existencia virtual y cómo del dinero se desarrolla el capital. Confesemos que el nuevo concepto de la *plusvalía*, descubierto por el autor, representa, a nuestro entender, un gran progreso; que no se nos alcanza que pueda objetarse nada contra la tesis de que lo que en el mercado se cotiza como una mercancía no es

precisamente el *trabajo*, sino la *fuerza* de trabajo; que la enmienda hecha por el autor a la ley ricardiana de la cuota de ganancia (al sustituir este concepto por el de plusvalía) es totalmente exacta, a nuestro parecer. Hemos de reconocer que encontramos muy acertado el sentido histórico que inspira toda la obra y con arreglo al cual el autor se abstiene de concebir las leyes económicas como verdades eternas y se limita a ver en ellas el reflejo de las condiciones de vida de ciertos estados sociales transitorios. Sería inútil,

desgraciadamente, que buscásemos en los libros de nuestros economistas oficiales la

erudición y la agudeza con que aquí se exponen, desde este punto de vista, los diversos estados sociales históricos y sus respectivas condiciones de existencia. Investigaciones

como las que aquí se desarrollan sobre las condiciones y leyes económicas de la esclavitud, de las diversas formas de la servidumbre y sobre el origen de los obreros libres, no tienen precedente, hasta hoy, en las obras de nuestros economistas profesionales. También nos gustaría conocer la opinión de estos señores acerca del estudio que aquí se hace de la cooperación, la división del trabajo y la manufactura, el maquinismo y la gran industria, en sus conexiones y en sus resultados históricos y económicos. Es indudable que en esta obra pueden aprender muchas cosas nuevas. ¿Y qué decir sobre todo acerca del hecho –que no se compadece con ninguna de las teorías tradicionales sobre la libre concurrencia y que, sin embargo, aparece aquí documentado con datos oficiales– de que en Inglaterra, patria de la libre concurrencia, no exista ya apenas una sola rama de trabajo en la que no intervenga el Estado para fijar la duración de la jornada de trabajo y que no se halle bajo la mirada escrutadora del inspector fabril? ¿Y con respecto al hecho comprobado de que, pese a esto, al paso que la jornada de trabajo se reduce, no sólo sube el nivel de las distintas ramas industriales, sino que el

obrero individual fabrica más artículos que antes en el mismo tiempo?

Hay que reconocer, desgraciadamente, que el tono bastante duro que el autor emplea al referirse a los economistas oficiales alemanes está justificado. Todos ellos se hallan encuadrados, quien más quien menos, en el marco de la economía vulgar"; todos,

dejándose arrastrar por la popularidad de un día, han prostituido su ciencia y renegado de sus corifeos clásicos. Nos hablan de "armonía" y se mueven dentro de las más triviales contradicciones. ¡Ojalá que el fuerte aldabonazo de este libro sirva para sacarlos de su letargo y les recuerde que la economía no es precisamente una vaca lechera para ordeñarla, sino una ciencia que impone a quien la profesa un culto serio y celoso!

(*Publicado en* "Die Zukunft", *Berlín 30 octubre*

1867, núm. 254, suplemento.)1

II

El sufragio universal ha incorporado al cuadro de nuestros partidos parlamentarios

tradicionales un nuevo partido: el partido *socialdemócrata*. En las últimas elecciones al parlamento de la Alemania del Norte, este partido ha proclamado candidatos propios en la mayoría de las grandes ciudades, en todos los centros fabriles, ha logrado sacar triunfantes de las urnas seis u ocho diputados.

Si comparamos este resultado con los de las elecciones anteriores, vemos que el nuevo partido se ha fortalecido considerablemente, existiendo por tanto razones para presumir que, por lo menos, seguirá desarrollándose en lo sucesivo. Sería una necedad el obstinarse en seguir envolviendo en un silencio elegante la existencia, la actuación y las doctrinas de este partido, en un país en que el sufragio universal ha concedido la última palabra a las clases más numerosas y más pobres de la nación.

Por muchas que sean las fracciones en que se dividan y dispersen los pocos

parlamentarios socialdemócratas triunfantes, bien podemos asegurar que todas ellas

acogerán el libro que reseñamos como su *Biblia teórica*, como el arsenal en el que pueden

pertrecharse con sus mejores argumentos. Aunque sólo fuese por esto, merecería ser examinada atentamente la obra a que nos estamos refiriendo, Pero este libro está llamado, además, a producir sensación por su contenido. Los principales argumentos de *Lassalle* –

quien en materia de economía política. no era mas que un discípulo de Marx– limitábanse a repetir insistentemente la llamada ley ricardiana del salario. En la obra que comentamos se estudian, con una erudición verdaderamente extraordinaria, todas las relaciones entre el capital y el trabajo, en conexión con toda la ciencia económica. El fin último que esta obra persigue es el de "descubrir la *ley económica por la que se rige* la dinámica de la sociedad

moderna", para llegar, después de una serie de investigaciones innegablemente sinceras y basadas en un conocimiento indiscutible de la materia, al resultado de que es necesario abolir todo el "régimen capitalista de producción". Pero, independientemente de las

conclusiones finales de la obra, queremos insistir de un modo especial en que a lo largo de ella, se estudia toda una serie de problemas fundamentales de la economía desde puntos de vista totalmente nuevos y se llega, con un planteamiento rigurosamente científico de esos problemas, a conclusiones que difieren notablemente de las mantenidas hasta por la

economía en boga y que los economistas profesionales tendrán que analizar en un plano crítico serio y refutarlas científicamente, sí no quieren que se vengan a tierra todas sus doctrinas anteriores. Hay que desear, en interés de la ciencia, que en la literatura especializada se abra debate sin pérdida de momento sobre los puntos aquí tratados.

Marx empieza exponiendo las relaciones entre mercancía y dinero, aunque la parte

sustancial de este estudio había sido publicada ya por él en una obra especial, aparecida hace bastante tiempo. De aquí pasa al capital y enseguida nos vemos situados en el punto álgido de la obra. ¿Qué es capital? Dinero que se convierte en mercancías, para luego, arrancando de éstas, volver a convertirse en más dinero del que representaba la suma original. Si compro algodón por 100 táleros y luego lo vendo por 110, mis 100 táleros funcionan como capital, como valor que engendra por si mismo nuevo valor. Ahora bien,

¿de dónde salen los 10 táleros que gano en esta operación? ¿Cómo se explica que, por un simple cambio doble, los 100 táleros se conviertan en l10? La economía parte, en efecto, del supuesto de que en los cambios se truecan siempre valores iguales. Marx examina todos los casos posibles (oscilaciones de los precios de las mercancías, etc.), para probar que, si esta premisa de que parte la economía fuese cierta, seria imposible que los 100 táleros primitivos arrojasen 10 táleros de *plusvalía*. Y sin embargo, esta operación se realiza diariamente, sin que los economistas hayan sabido darnos hasta ahora una explicación de ella. Es Marx quien nos da esta explicación, en los términos siguientes. El enigma –nos dice– sólo puede resolverse descubriendo en el mercado una mercancía de naturaleza

especial, cuyo valor de uso consista precisamente en crear valor de cambio. Esta mercancía existe, en realidad: es la *fuerza de trabajo*. El capitalista compra la fuerza de trabajo en el mercado y la pone a trabajar a su servicio, para vender luego su producto. Lo primero es, por tanto, investigar la fuerza de trabajo.

¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? Es, según la conocidísima ley, el valor de los medios de vida necesarios para que el obrero se sustente y perpetúe, dentro de las

condiciones históricas concretas de un país y una época dados. Partimos del supuesto de que al obrero se le retribuye la fuerza de trabajo por su valor íntegro. Supongamos, además, que este valor se traduce en un trabajo de seis horas diarias o de media jornada de trabajo.

El capitalista, sin embargo, afirma que él ha comprado la fuerza de trabajo para toda la

jornada y hace que el obrero trabaje doce o más horas. Por tanto, suponiendo que la jornada de trabajo dure doce horas, el capitalista obtiene el producto de seis horas diarias de trabajo sin pagar nada por él. De donde Marx deduce que *toda plusvalía* –cualquiera que sea el modo cómo se distribuya, en forma de ganancia del capitalista, de renta del suelo, de impuestos, etc.– *es trabajo no retribuido*.

El antagonismo entre el interés del fabricante, que estriba en arrancar dentro de la jornada la mayor cantidad posible de trabajo no retribuido, y el interés del obrero, que consiste en lo contrarío, provoca la lucha existente en torno a la duración de la jornada de trabajo. En una ilustración histórica muy interesante, que ocupa unas cien páginas de su obra, describe Marx la trayectoria de esta lucha en la gran industria inglesa, lucha que, pese a las protestas de los fabricantes librecambistas, condujo en la primavera pasada a la promulgación de una ley fabril implantando la jornada máxima de trabajo de diez horas y media para las mujeres y los jóvenes menores de 18 años– lo que, indirectamente, afecta también a los adultos en las ramas industriales más importantes– y haciendo extensiva esta restricción a toda la grande y pequeña industria e incluso a la industria casera. Esta medida, según demuestra el autor, lejos de perjudicar a la industria inglesa, la ha beneficiado, pues con ello se hacía que el trabajo del obrero individual ganase en intensidad más de lo que perdía en duración.

La prolongación de la jornada de trabajo más tiempo del necesario para producir los medios de vida indispensables o su valor no es, en efecto, el único medio de aumentar la plusvalía. Según nuestra hipótesis anterior, una jornada concreta de trabajo, de doce horas supongamos, encierra seis horas de trabajo necesario y seis horas de trabajo creador de plusvalía. Pues bien, sí por cualquier medio se consigue reducir el trabajo necesario a cinco horas, las dedicadas a producir plusvalía aumentarán a siete. ¿Cómo puede lograrse esto?

Acortando el tiempo de trabajo indispensable para la producción de los medios de vida necesarios o, dicho en otros términos, abaratando los medios de vida, lo que, a su vez, se consigue introduciendo ciertas mejoras en su producción. Al llegar a este punto, Marx vuelve a ilustrar profusamente su investigación y analiza o describe los tres métodos fundamentales con ayuda

de los cuales se pueden introducir esas mejoras: *1)* la *cooperación* o multiplicación de las fuerzas, que se consigue mediante la colaboración simultánea de muchos con arreglo a un plan *; 2)* la *división del trabajo*, tal como se desarrolló durante el período propiamente manufacturero (hasta 1770, aproximadamente); y, finalmente *, 3)* la *maquinaría*, con ayuda de la cual se viene desenvolviendo desde aquella época la gran industria. Estas descripciones son también del mayor interés y revelan un conocimiento asombroso de la materia, que llega hasta a los más pequeños detalles tecnológicos.

No podemos entrar aquí en el pormenor de las investigaciones que en esta obra se contienen acerca de la plusvalía y el salario. Diremos tan sólo, para evitar equívocos, que, como Marx demuestra apoyándose en gran abundancia de citas, la economía profesional no ignora tampoco que el salario es inferior al producto integro del trabajo. Es de esperar que este libro brinde a los señores profesores una oportunidad para que nos ilustren un poco más a fondo acerca de este punto, harto sorprendente por cierto. Todos los materiales de documentación aportados por Marx provienen, y ello es muy plausible, de las mejores

fuentes; la mayoría de ellos están tomados de informes parlamentarios oficiales. Y

aprovecharnos la ocasión para apoyar desde aquí la propuesta que el autor formula

indirectamente en el. prólogo a su obra: que en Alemania se proceda también a investigar

concienzudamente, por medio de, comisarios del gobierno –pero que no sean burócratas parciales– las condiciones de trabajo imperantes en las diversas industrias, sometiéndose sus informes al parlamento y al público en general.

El primer tomo de la obra que comentamos termina con el estudio de la acumulación

del capital. Es este punto acerca del cual se ha escrito ya bastante, aunque hay que reconocer que también en este aspecto aporta muchas cosas nuevas la

obra a que nos

referimos, al presentar desde nuevos puntos de vista muchos de los problemas estudiados ya por otros autores. Lo más característico de esta parte de la obra es la tesis, que el autor se esfuerza en demostrar, de que, a la par con la concentración y acumulación del capital y al unísono con ella, se desarrolla la acumulación de una población obrera sobrante y de que ambas tendencias acaban haciendo, por una parte necesaria y por otra parte posible, una transformación social.

Cualquiera que sea la opinión que el lector se forme de las ideas socialistas sustentadas por el autor, creemos haber demostrado con lo dicho que tenemos ante nosotros un libro cuya importancia se destaca muy por encima de la literatura social democrática corriente.

Añadiremos que, aparte de las primeras 40 páginas, en que se desarrollan doctrinas un poco profundas por su forma dialéctica, la obra, pese a su rigor científico, es de fácil inteligencia, y el estilo sarcástico del autor, que no perdona nada ni a nadie, la hace todavía más interesante.

(*Manuscrito inédito*.)

III

¡Cincuenta pliegos de erudición para demostrarnos que todo el capital de nuestros banqueros, comerciantes, fabricantes y grandes terratenientes no es más que trabajo

acumulado, trabajo arrancado sin retribución a la clase obrera! Recordamos que en el año 1848 un periódico, la *Neue Rheinische Zeitung*, formuló en nombre de los campesinos de Silesia la reivindicación de los “mil millones silesianos”. En mil millones de táleros se calculaba, en efecto, la suma estafada solamente a los campesinos de Silesia al abolirse la servidumbre y las prestaciones feudales, para metérsela en el bolsillo a los grandes terratenientes; era la suma que el periódico reclamaba para aquellos campesinos. Estos señores de la *Neue Rheinische Zeitung* son como la bienaventurada Sibila, con sus Libros: cuanto menos les dan, más piden. Pues ¿qué son mil millones de táleros al lado de la gigantesca reivindicación

formulada en nombre de toda la clase obrera por el libro cuya aparición reseñamos? Es así, indudablemente, como debemos interpretar el sentido que lo informa. Si todo el capital acumulado en manos de la clase poseedora no es más que

"trabajo no retribuido", ¿no va implícita ya en esta sola afirmación la exigencia de que se le retribuya todo junto a quien lo rindió, es decir, de que se devuelva al trabajo, de donde salió, todo ese capital dudosamente acumulado? Claro está que, para ello, habría que saber ante todo *quién* tendría títulos de legitimidad para hacerse cargo de toda esta riqueza.

Pero, hablando en serio. Por muy radical y muy socialista que sea la manera de este

libro a que nos estamos refiriendo; por muy cruel e implacable que sea su actitud ante gentes consideradas hasta aquí por todo el mundo como autoridades, tenemos que

reconocer que se trata de una obra extraordinariamente profunda y de riguroso carácter científico. La prensa ha anunciado repetidas veces el propósito de Marx de recoger en una crítica de toda la economía política anterior a él los resultados de sus largos años de

estudios, dando con ella una base científica a las aspiraciones socialistas, la base que no lograron darle un Fourier ni un Proudhon, ni tampoco un Lassalle. Este trabajo había sido anunciado por los periódicos desde hace mucho tiempo, y reiteradamente. En 1859 se

publicó en la editorial Duncker, de Berlín, "un primer cuaderno" con algunas de las investigaciones anunciadas. Pero su aparición no produjo gran revuelo, por tratarse en él ampliamente de materias que no encerraban un interés práctico inmediato. Los siguientes cuadernos no llegaron a ver la luz y ya parecía como si la nueva ciencia socialista no fuese a sobrevivir a los dolores del parto. ¡Cuántos chistes se hicieron a costa de esta nueva revelación, tantas veces anunciada y que no acababa de alumbrarse! Pues bien, aquí

tenemos el "primer tomo" de la tan esperada obra "cincuenta pliegos de imprenta, como queda dicho– y nadie podrá quejarse de que en él no se

contiene abundancia y

superabundancia de ideas nuevas, audaces e intrépidas, ni de que todas estas ideas no se presentan bajo una forma absolutamente científica. Esta vez, Marx no apela con sus

insólitas afirmaciones a las masas, sino a los hombres de ciencia. Y son éstos quienes tendrán que salir a la palestra, en defensa de las leyes de su teoría económica, impugnadas aquí en sus mismos fundamentos, y aportar la prueba de que el capital, aun siendo trabajo acumulado, no es, como Marx sostiene, trabajo acumulado *sin retribuir.* Lassalle era un agitador; para combatirle, bastaba con acudir a las tribunas de la agitación, en la prensa diaria y en los mítines. Pero lo que esta obra de que hablamos nos presenta es una teoría sistemática, científica, frente a la cual no es la prensa diaria, sino la ciencia, la que tiene que decir la última palabra. Hay que esperar que hombres como Roscher, Rau, Max Wirth y otros aprovecharán esta ocasión que se les depara para salir por los fueros de la economía política, hasta ahora respetados por todo el mundo, repeliendo este ataque nuevo, que harían muy mal en desdeñar. La simiente social democrática, que empieza ya a dar fruto en la nueva generación y en la población obrera de no pocos sitios, recibirá nuevo impulso con la obra que acaba de aparecer.

(*Publicado en la* "Elberfelder Zeitung" ,

2 noviembre 1867, núm. 302.) IV

Seguramente este libro producirá una gran decepción a cierta clase de lectores. Trátase de una obra cuya aparición venía siendo anunciada por determinados elementos desde hace ya varios años. Se esperaba, sin duda, que en ella se revelasen los verdaderos misterios y la panacea del socialismo y puede que algunas gentes, al saber que la obra salía por fin a la luz pública, creyeran que iban a ver reseñado en ella, con todos sus detalles, el reino milenario del comunismo. Desde luego, quien se dispusiera a delectarse en la

contemplación de ese futuro, a través de las páginas de este libro, se ha equivocado de medio a medio. Lo que el lector averigua en esta obra no es precisamente cómo han de ocurrir las cosas, sino cómo no debieran suceder; esto sí se lo dice el autor, con una claridad y una dureza sin ambages, y a

quien tenga ojos para ver no puede ocultársele tampoco que en este libro se defiende con una claridad diáfana la necesidad de una

revolución social. No se trata ya del emplasto de las asociaciones obreras con capital del Estado, como aquellas que proponía Lassalle; se trata de algo más profundo: de la

abolición del capital en términos absolutos.

Marx es y sigue siendo el mismo revolucionario que ha sido siempre y jamás ni bajo ningún concepto, aunque se trate de una obra científica, recataría este hombre sus ideas a este respecto. ¿Qué ocurrirá después de la revolución social? En su obra sólo se contienen alusiones muy vagas a este punto. Se nos dice que la gran industria "agudiza las

contradicciones y los antagonismos de la forma capitalista del proceso de producción, haciendo por tanto madurar los factores constitutivos de la nueva sociedad y los factores de transformación revolucionaría de la sociedad vieja". Y se nos dice también que, al abolirse la forma capitalista de producción, será "restaurada la propiedad individual, pero sobre la base de las conquistas de la era capitalista, de la cooperación de obreros libres y de su propiedad colectiva sobre la tierra y sobre los medios de producción creados por los propios obreros".

Y con estas indicaciones habremos de contentarnos, pues a juzgar por el tomo ya publicado, no debemos esperar que los tomos segundo y tercero de la obra, cuando en su día vean la luz, nos digan tampoco gran cosa acerca de este problema. Por esta vez,

habremos de atenernos simplemente a una "critica de la economía política" que sí se subtítula el libro, y no es, por cierto, campo demasiado reducido. No nos es posible entrar aquí, naturalmente, en un análisis científico de las numerosas deducciones a que llega el autor en obra tan voluminosa como ésta, ni podemos siquiera resumir las tesis

fundamentales que en ella se mantienen. La teoría socialista, más o menos vulgarizada, se reduce esencialmente a preconizar que, en la sociedad actual, no se le retribuye al obrero el valor íntegro del producto de su trabajo. Esta

tesis constituye también el *leitmotiv (37)* de la obra que comentamos. Sólo que aquí aparece precisada con mayor nitidez, desarrollada más lógicamente en todas las consecuencias que encierra y más íntimamente relacionada con los principios fundamentales de la economía política o más directamente enfrentada con ellos que en ninguna otra obra anterior. Esta parte del libro se distingue muy

ventajosamente de todas las obras de esta clase publicadas con anterioridad y que nosotros conocemos, por el rigor científico con que el autor enfoca los problemas, como un hombre a quien no interesa solamente su teoría, sino la ciencia en general.

En la obra a que nos estamos refiriendo nos ha llamado la atención sobre todo el hecho de que los principios de la economía política no se consideren en ella, según la tradición, corno verdades eternas y absolutas, sino simplemente como las resultantes de determinados procesos históricos. Al paso que las mismas ciencias naturales van tendiendo a convertirse cada vez más en una ciencia histórica –basta fijarse, para comprender esto, en la teoría astronómica de Laplace, en toda la geología y en las obras de Darwin–, la economía venía encastillándose hasta aquí en una posición científica tan abstracta y absoluta como las matemáticas. Ignoramos la suerte que habrán de correr las otras doctrinas de este libro de Marx, pero creemos que jamás podrá discutírsele a su autor el mérito de haber puesto fin a esta concepción cerrada de la ciencia económica. Después de esta obra, ya no será posible que ningún economista enjuicie en bloque y desde un punto de vista unitario instituciones como, por ejemplo, el trabajo de los esclavos, el trabajo feudal y el trabajo asalariado de los obreros libres, o que aplique sin más a las instituciones de la Antigüedad o a los gremios de la Edad Media leyes que tienen su razón de ser en nuestros días, en la época de la gran industria sujeta a la acción de la libre concurrencia, o que abomine de aquellas instituciones antiguas sencillamente porque no se avienen a las leyes modernas. Alemania es el país en que más se ha destacado el sentido histórico, tal vez el único que posee este sentido; no

tiene, pues, nada de extraño que sea un alemán quien viene a restablecer los fueros de las relaciones históricas en el campo de la ciencia económica.

(*Publicado en la* “Düsseldorfer Zeitung”,

17 noviembre 1867, núm. 316.) V

Cualquiera que sea el modo como se piense acerca de la tendencia que informa este libro, creemos poder afirmar que su publicación honra al espíritu alemán. No deja de ser característico que su autor, aunque prusiano, sea uno de esos prusianos del Rin que, hasta hace poco, gustaban de llamarse "prusianos a la fuerza", y además, un prusiano que ha vivido largos años lejos de Prusia, en el destierro. Prusia ha dejado de ser, desde hace ya mucho tiempo, un país de iniciativa científica; en materia histórica, política o social, la ciencia no tiene, en Prusia, nada que decir, En realidad, Prusia no representa hoy el espíritu alemán, sino el espíritu ruso.

En cuanto a la obra cuya aparición comentamos, cabe perfectamente distinguir en ella dos partes muy distintas: de un lado, las aportaciones positivas y fecundas que se sostienen en sus páginas; de otro lado las conclusiones tendenciosas que el autor deduce de ellas. Las primeras representan, en gran parte, una adquisición positiva para la ciencia. El autor, en ellas, aplica a las relaciones económicas un método totalmente nuevo, materialista,

histórico. Así, en su estudio del dinero y en la argumentación minuciosa y concienzuda acerca de cómo las diversas formas sucesivas de producción industrial, la cooperación, la división del trabajo, enlazada con la manufactura en sentido estricto, y finalmente el maquinismo, la gran industria y las combinaciones y relaciones sociales correspondientes a cada una de estas formas se han ido desarrollando las unas a base de las otras, de un modo orgánico y natural.

Por lo que a la tendencia del autor se refiere, podemos distinguir también una doble orientación. Cuando se esfuerza por demostrar que la sociedad actual, económicamente considerada, lleva en su entraña otro tipo de sociedad superior que pugna por alumbrarse, no hace otra cosa que pretender proclamar como ley en el campo social el mismo proceso gradual de transformación que Darwin ha puesto de relieve en el campo de las ciencias naturales. Este proceso de gradual transformación ha venido operándose en las instituciones sociales desde la Antigüedad hasta nuestros días, pasando por la Edad Media, y no creemos que nadie que aspire a gozar de cierta solvencia y seriedad científica pueda afirmar que Adam Smith y Ricardo han

pronunciado la última palabra acerca de los derroteros futuros de la sociedad actual. La teoría liberal del progreso entraña también la idea del progreso en materia social, y el hecho de que quienes se llaman socialistas quieren arrogarse el monopolio del progreso social no es más que una de esas paradojas arrogantes en que ellos suelen incurrir. Marx se distingue de los socialistas al uso –y no puede disputársele este mérito– en el hecho de que reconoce la existencia de un progreso aun allí donde las

instituciones actuales, llevadas al extremo y desarrollándose de un modo unilateral, conducen a consecuencias repelentes. Tal ocurre, por ejemplo, con el sistema fabril en gran escala, con su séquito de riqueza y miseria, etc. Este punto de vista crítico que el autor adopta ante la materia, hace que nos suministre precisamente –tal vez contra su voluntad–

los mejores argumentos contra todos los socialistas de profesión.

Muy otra cosa acontece con la tendencia, con las conclusiones subjetivas del autor, con el modo como se imagina y expone el resultado final del proceso histórico–social a que estamos asistiendo. Estas conclusiones no forman parte de lo que hemos llamado el

contenido positivo de la obra, sí dispusiéramos de espacio para ello, podríamos incluso demostrar que aquí las creencias *subjetivas* del autor chocan con el propio desarrollo *objetivo* de su obra.

En Lassalle, todo el socialismo se reducía a denostar a los capitalistas y adular a los terratenientes feudales prusianos, precisamente lo contrario de lo que hace el libro a que nos venimos refiriendo. Su autor demuestra claramente la necesidad histórica del régimen capitalista de producción, como él llama a la fase social que estamos viviendo, y demuestra al mismo tiempo la inutilidad de la aristocracia terrateniente, que consume sin producir.

Lassalle abrigaba grandes ilusiones acerca de la misión que a Bismarck le estaba reservada como instaurador del reino milenario del socialismo; el señor Marx no se recata para desautorizar a su descarriado discípulo. No sólo declara expresamente que él no tiene nada que ver con todo ese “socialismo gubernativo monárquico prusiano”, sino que en las pp.

762 *ss*. de su obra afirma rotundamente que, sí no se le sale pronto al paso, el sistema hoy imperante en Francia y Prusia no tardará en desencadenar sobre Europa el régimen del, látigo ruso.

Advertiremos, para terminar, que en esta nota nos hemos limitado a señalar los aspectos más salientes de la extensa obra; tenemos que omitir forzosamente muchas cosas

interesantes que, en estudio más detenido, sería obligado destacar. Dejemos que lo hagan las revistas profesionales, muy numerosas por cierto, y que seguramente no habrán de dejar pasar inadvertida esta obra, notabilísima por muchos conceptos.

(*Publicado en* "Der Beobachter, Ein Volksblatt

aus Schwaben", *Stuttgart, 27 diciembre* 1867;

núm. 303; folletón.)2

VI

Si nos detenemos a examinar esta obra no es, ni mucho menos, por la tendencia específicamente socialista que la informa y que su autor pone de manifiesto abiertamente ya desde el mismo prólogo.

Lo hacemos porque esta obra , *aparte* de su tendencia, contiene argumentaciones científicas y materiales concretos dignos de ser tenidos en cuenta. Cae fuera de nuestro propósito analizar el contenido científico del libro a que nos referimos; nos limitaremos a la parte material.

No creemos que exista –ni en alemán ni en cualquier otro idioma– ninguna obra en que los principios analíticos de la historia moderna de la industria desde la Edad Media hasta nuestros días, se expongan en una síntesis tan clara y tan completa como en los tres últimos capítulos que ocupan las pp. 302 a 495 del presente libro, 3 acerca de la cooperación, la manufactura y la gran industria. En estas páginas se hacen resaltar a tono con sus méritos todos los aspectos concretos del progreso industrial, y aunque de vez en cuando se trasluzca la tendencia específica de la obra, hay que hacer a su autor la

justicia de reconocer que

jamás modela los hechos arbitrariamente a la medida de su teoría, sino que, por el contrarío, se esfuerza siempre en exponer su teoría como un resultado de los hechos.

Y estos hechos va a buscarlos siempre a las mejores fuentes, a fuentes que, por lo que a las instituciones modernas se refiere, no tienen par hasta hoy, en Alemania, en lo tocante a fuerza de autenticidad: los informes parlamentarios ingleses. Los industriales alemanes que no se limiten a enfocar su industria a través del prisma de la diaria ganancia, sino que la consideren como un eslabón esencial en el gran proceso industrial moderno de todos los países y se interesen también, en consecuencia, por aquellas cosas que no formen

directamente parte de su propia rama comercial, encontrarán en esta obra copiosa fuente de enseñanzas y nos agradecerán que llamemos su atención hacia ella. Han pasado ya los

tiempos en que cada rama industrial se desenvolvía por sí sola, en el más completo

aislamiento; hoy, todas dependen las unas de las otras, de los progresos que se logran en los países más remotos como en las comarcas más próximas y de las variables coyunturas del mercado mundial. Y si, como parece muy posible, los nuevos tratados de unión aduanera vienen a restringir los aranceles protectores vigentes, todos nuestros fabricantes se verán obligados a estudiar en términos generales la historia de la moderna industria para

documentarse en ella y saber de antemano cuál es la actitud más conveniente que cabe adoptar ante cambios de este tipo. A los alemanes nos ha salvado siempre, pese a la

desintegración política, la alta cultura; ésta es también en este caso la mejor arma que podemos esgrimir contra los ingleses, con su sentido toscamente materialista.

Ello nos lleva a otra consideración. Es posible que las nuevas leyes de unión aduanera planteen a los propios fabricantes de los países incluidos en la

unión, la conveniencia de exigir una reglamentación uniforme de la jornada de trabajo. Sería manifiestamente inicuo que en un Estado la regulación de la jornada de trabajo, sobre todo en lo referente a la mujer y al niño, se dejase por entero al arbitrio del fabricante, mientras que en otro Estado se la sometía a considerables restricciones. Creemos que será difícil escapar a un acuerdo que establezca normas comunes a este respecto, sobre todo sí se aspira realmente a rebajar las tarifas arancelarias. Ahora bien, la experiencia de los alemanes en estas cuestiones es muy imperfecta, por no decir nula, y no contamos con más enseñanzas que las que pueda brindarnos la legislación de otros países, principalmente la de Inglaterra, y los resultados obtenidos en su aplicación. El autor de la obra a que nos referimos presta a la industria alemana un gran servicio, al exponer del modo más minucioso y basándose en documentos oficiales, la historia de la legislación fabril inglesa y sus frutos (consúltense las pp. 207–

281, 399–496 4 y algunos pasajes posteriores). Toda esta página de la historia industrial de Inglaterra es casi desconocida en Alemania, y causa maravilla saber que una ley votada este año por el parlamento alemán ha puesto bajo control del gobierno a millón y medio de obreros. En Inglaterra, casi todo el trabajo industrial, la mayoría del trabajo a domicilio y una parte del trabajo agrícola se hallan sometidos actualmente a la fiscalización de funcionarios públicos y a toda una serie de restricciones directas e indirectas en cuanto al tiempo. Invitamos a nuestros fabricantes a que no se dejen sugestionar por la tendencia de este libro y a que estudien serenamente esta parte de la obra. El problema que en estas páginas se expone tendrá que ser afrontado por ellos, sin ningún género de duda, más pronto o más tarde.

(*Publicado en el* “Staatsanzeiger für Württenberg”.

27 diciembre 1867; núm. 306; *suplemento:*

“Gewerbeblatt aus Württenberg”, p. 3272.) VII

“ELCAPITAL”, POR MARX 5

1

Desde que existen en el mundo capitalistas y obreros, no se ha publicado

ningún

libro que tenga para los obreros la importancia de éste. Se estudia científicamente en él, por vez primera, la relación entre el capital y el trabajo, que es el eje en torno al cual gira toda la sociedad moderna, con una profundidad y una agudeza de que sólo podía hacer gala un alemán. No cabe negar los méritos que corresponden y les serán discernidos siempre a las obras de hombres como Owen, Saint–Simon y Fourier; pero tenía que ser un alemán quien remontase la cima desde la que se domina, claro y nítido, todo el panorama de las modernas instituciones sociales, como se columbra el paisaje de los valles desde la cumbre de las montañas.

La economía política al uso nos enseña que el trabajo es la fuente de toda la riqueza y la medida de todos los valores, por virtud de lo cual dos objetos cuya producción haya costado el mismo tiempo de trabajo encerrarán idéntico valor; y como, por término medio, el cambio versa sobre valores iguales entre si, estos objetos podrán ser cambiados el uno por el otro. Pero, a la par que esto, nos enseña que existe también una especie de trabajo acumulado, al que esa economía da el nombre de capital, y que este capital, gracias a los resortes que encierra, eleva a la centésima y a la milésima potencia la capacidad productiva del trabajo vivo, en premio a lo cual se reserva una cierta remuneración, a la que se da el nombre de beneficio o ganancia. Todos sabemos que lo que ocurre en la realidad es que, mientras las ganancias del trabajo muerto o acumulado crecen en proporciones cada vez más pasmosas y los capitales de los capitalistas se hacen cada día más gigantescos, el salario del trabajo vivo va reduciéndose más y más y la masa de los obreros que viven de un jornal es cada vez más numerosa y más pobre. ¿Cómo resolver esta contradicción?

¿Cómo explicarse que el capitalista obtenga una ganancia, sí es verdad que al obrero se le retribuye el valor integro del trabajo incorporado por él al producto? Como partimos del supuesto de que el cambio versa siempre sobre valores iguales, parece, en efecto, que al obrero se le retribuye necesariamente el valor íntegro de su trabajo. Mas, por otra parte, ¿no resulta contradictorio que se cambien valores iguales y que al obrero se le retribuya íntegramente el valor de su producto sí, como muchos economistas reconocen, este

producto se distribuye entre el obrero y el patrono? Ante esta contradicción flagrante, la economía en boga se queda perpleja y se limita a pronunciar o balbucir unas cuantas frases confusas que nada dicen. Por su parte, los críticos socialistas de la economía anteriores a nuestra época se contentan con poner de manifiesto la contradicción; ninguno había logrado resolverla, hasta que por fin Marx, en esta obra, analiza el proceso de formación de la ganancia, calando hasta su verdadera raíz y poniendo en claro, con ello, todo el problema.

En su investigación del capital, Marx parte del hecho sencillo y palmario de que los capitalistas explotan e incrementan su capital por medio del cambio: compran con su dinero mercancías, que luego venden por más de lo que les han costado. Por ejemplo, un.

capitalista compra algodón por valor de 1,000 táleros y lo revende por 1,100, operación que

le deja, por tanto, una ganancia de 100 táleros. Este remanente de 100 táleros, que viene a incrementar el capital primitivo, es lo que Marx llama *plusvalía*. ¿De dónde sale esta plusvalía? Los economistas parten del supuesto de que se cambian siempre valores iguales, lo cual, en el plano de la teoría abstracta, es verdad. Por tanto, la operación comercial consistente en comprar algodón y en revenderlo no puede engendrar la plusvalía, pues es exactamente lo mismo que si se cambiase un tálero por treinta silbergrosen de plata.

después de realizar esta operación, el poseedor del tálero no es más rico ni más pobre que antes. Tampoco puede buscarse la fuente de la plusvalía en el hecho de que los vendedores cobren sus mercancías por más de lo que valen o de que los compradores las obtengan por menos de su valor, pues lo que interesa no es el comprador o vendedor individual, sino la operación social en su conjunto; los que hoy actúan como vendedores pasan a ser mañana compradores, con lo cual toda posible diferencia quedaría compensada. Ni puede buscarse tampoco la explicación de que compradores y vendedores se engañen los unos a los otros: esto no creará un valor nuevo o plusvalía y servirá únicamente para desplazar de unos capitalistas a otros el capital existente, dándole una nueva distribución. Pues bien, a pesar de comprar y vender las mercancías por lo que valen, el capitalista saca de ellas más valor del que en ellas invirtió. ¿Cómo puede explicarse esto?

La clave del misterio está en que, bajo el régimen social vigente, el capitalista encuentra en el mercado una mercancía que encierra la peregrina cualidad de que, al

consumirse, engendra, crea nuevo valor. esta mercancía es la *fuerza de trabajo.*

¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? El valor de toda mercancía se mide por el trabajo necesario para producirla. La fuerza de trabajo aparece encarnada en el obrero vivo, el cual, para vivir y mantener además a una familia que garantice la continuidad de la fuerza de trabajo después de morir él, necesita una determinada cantidad de medios de subsistencia. El tiempo de trabajo necesario para producir estos medios de subsistencia es, por tanto, lo que determina el valor de la fuerza de trabajo. El capitalista se lo paga al obrero, semanalmente por ejemplo, y con el salario le compra el uso de su trabajo durante una semana. Hasta aquí, esperamos que los señores capitalistas no disentirán gran cosa de nosotros, en lo que al valor de la fuerza de trabajo se refiere.

Ahora, el capitalista pone a su obrero a trabajar. Al cabo de determinado tiempo, el obrero le rinde la cantidad de trabajo representada por su salario semanal. Supongamos que el salario semanal de un obrero equivalga a tres días de trabajo; según esto, si el obrero empieza a trabajar el lunes por la mañana, el miércoles por la noche habrá reintegrado al capitalista el *valor íntegro de su salario*. ¿Pero, acaso deja de trabajar, a partir de este momento? En modo alguno. El capitalista le ha comprado el trabajo de una semana; por tanto, el obrero tiene que seguir trabajando hasta cubrir los tres días que faltan para completarla. Pues bien, este *trabajo de más* que el obrero rinde después de haber trabajado el tiempo necesario para reponer al patrono el salario que le abona, es la *fuente que alumbra la plusvalía*, la ganancia, la fuente del incremento incesante y progresivo del capital.

¿Se nos dirá, acaso, que es una suposición caprichosa nuestra la de que el obrero rescata en tres días de trabajo el salario que percibe y que los tres días restantes de trabajo, no son para él, sino para el capitalista? El que sean precisamente tres días, o dos, o cuatro, los que el obrero necesita trabajar para reponer el salario, es cosa que de momento no nos

interesa y que depende de diversas circunstancias. Lo importante y lo innegable es que, además del trabajo pagado, el capitalista arranca al obrero una cantidad de trabajo, mayor o menor, que *no le retribuye*. Y esto no es ninguna hipótesis caprichosa, sino una realidad palmaria; el día en que el capitalista, como norma, sólo obtuviese del obrero la cantidad de trabajo que le remunera mediante el salario, cerraría la fábrica, pues no obtendría de ella ganancia alguna.

He ahí la solución de todas aquellas contradicciones con que tropezábamos.

Descubierto esto, el origen de la plusvalía (una parte importante de la cual es la ganancia del capitalista) ya no constituye ningún secreto. Al obrero se le abona, indiscutiblemente, el valor de la fuerza de trabajo. Lo que ocurre es que este valor que la fuerza de trabajo tiene es muy inferior al que el capitalista sabe sacar de ella, y la diferencia, o sea, el *trabajo no retribuido*, es precisamente la parte que se apropia el capitalista, o, mejor dicho, la clase capitalista en su conjunto. De este trabajo no retribuido tiene que salir, en efecto, pues no cabe otra posibilidad –a menos que la mercancía suba de precio–, hasta aquella ganancia que en nuestro ejemplo anterior obtenía el comerciante algodonero, al revender el algodón comprado por él. En efecto, para obtener su ganancia, el comerciante tiene necesariamente que vender su mercancía, directa o indirectamente, a un fabricante de géneros de algodón que pueda sacar de su producto, además de aquellos 100 táleros con que el intermediario se beneficia, una ganancia para si, compartiendo de este modo con el comerciante el trabajo no retribuido de sus obreros, que él se apropia. De este trabajo no retribuido viven absolutamente todos los miembros ociosos de la sociedad. De él salen los impuestos y contribuciones que perciben el Estado y el Municipio y que gravan sobre la clase

capitalista, las rentas de los terratenientes, etc. Sobre él descansa todo el orden social existente.

Sería absurdo, sin embargo, suponer que no existió trabajo no retribuido hasta que vino el régimen actual, en que la producción funciona a base de capitalistas, por una parte, y de obreros asalariados, por la otra. Nada más lejos de la verdad. En todas las épocas de la historia se ha visto la clase oprimida obligada a rendir trabajo no retribuido. Durante los largos siglos en que la forma predominante de organización del trabajo fue la esclavitud, los

esclavos veíanse reducidos a la necesidad de trabajar bastante más de lo que se les pagaba en forma de medios de subsistencia. Y otro tanto acontecía bajo el régimen de la servidumbre y hasta la abolición del sistema de vasallaje en el campo; en los tiempos del feudalismo, era incluso patente, visible, la diferencia entre el tiempo durante el cual trabajaba el campesino para pagarse su sustento y el remanente de trabajo que rendía para el señor feudal, por la sencilla razón de que entre el primero y el segundo no mediaba, como hoy media, una solución de continuidad. Hoy, la forma ha cambiado, pero el fondo sigue siendo el mismo. Y mientras "una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción nos encontramos con el fenómeno de que el obrero, libre o

esclavizado, tiene que añadir al tiempo de trabajo necesario para poder vivir una cantidad de tiempo suplementario, durante el cual trabaja para producir los medios de vida

destinados al propietario de los medios de producción". (Marx, *El Capital*, t. I, p. 243) 6

2

En nuestro artículo anterior, veíamos que todo obrero empleado por un capitalista rinde un doble trabajo: durante una parte de su tiempo de trabajo repone el salario que el capitalista le abona: esta parte M trabajo es lo que Marx llama *trabajo necesario*. Pero, aun tiene que

seguir trabajando algún tiempo más, durante el cual produce la *plusvalía* para el capitalista, una parte importante de la cual está representada por la ganancia: esta parte del trabajo recibe el nombre de plustrabajo, o trabajo excedente.

Supongamos que el obrero trabaje tres días de la semana para reponer su salario y los tres días restantes para crear plusvalía para el capitalista. Esto vale tanto como decir que, siendo la jornada de doce horas, trabaja seis horas diarias para pagar su salario y otras seis horas para la producción de plusvalía. Pero, si de una semana sólo pueden sacarse seis días o siete a lo sumo, aprovechando los domingos, a cada día se le pueden sacar seis, ocho, diez, doce, quince horas de trabajo, y aún más. El obrero ha vendido al

capitalista, por el jornal, una jornada de trabajo. ¿Pero *qué se entiende por jornada de trabajo*? ¿Ocho horas, o dieciocho?

El capitalista tiene interés, naturalmente, en alargar todo lo posible la jornada de trabajo. Cuanto más larga sea, mayor plusvalía le producirá. En cambio, al obrero le dice su certero instinto que cada hora más que trabaja después de reponer el salario es una hora que se le arranca ilegítimamente, y las consecuencias que trae consigo el trabajar con exceso, las sufre en su propio cuerpo. El capitalista lucha por su ganancia, el obrero por su salud, por un par de horas de descanso al día, por el derecho a poder sentirse también un poco hombre y que su vida no se reduzca a una cadena incesante de trabajar, comer y dormir.

Diremos de pasada que, por muy buenas que puedan ser las intenciones de cada capitalista en particular, no tiene más remedio que luchar por sus intereses, pues la competencia obliga hasta a los más humanitarios a hacer lo que hacen los otros y a obligar a sus obreros a trabajar, como norma general, el mismo tiempo que trabajan todos.

La lucha por la fijación de la jornada de trabajo dura desde que aparecen en la escena de la historia los obreros libres hasta nuestros días. En diversas industrias rigen diversas jornadas de trabajo tradicionalmente establecidas, pero en la práctica son contados los casos en que se respeta la tradición. Sólo puede decirse que exista verdadera jornada normal de trabajo allí donde la ley se encarga de estatuirla y se cuida de velar por su aplicación. Hasta hoy, puede afirmarse que esto sólo acontece en los distritos fabriles de Inglaterra. En las fábricas inglesas rige la jornada de diez horas (diez horas y media los cinco primeros días de la semana y siete horas y media los sábados) para todas las mujeres y para los jóvenes de trece a dieciocho años; de hecho, también los adultos gozan de la misma jornada, puesto que no pueden trabajar sin la cooperación de aquellos elementos. El arrancar esta ley les costó a los obreros fabriles de Inglaterra largos años de perseverancia, de lucha tenaz y obstinada contra los fabricantes, para la cual supieron utilizar la libertad de prensa y el derecho de reunión y asociación y supieron también explotar hábilmente las disensiones que se manifestaban en el seno de la propia clase dominante. Esta ley se ha convertido en el palenque de los obreros ingleses, que han logrado que se vaya aplicando poco a poco a todas

las grandes ramas industriales y que, durante el año pasado, se hiciese extensiva a *todas las industrias*, por lo menos a todas aquellas en las que trabajan mujeres y jóvenes menores de dieciocho años. La historia de esta reglamentación legal de la jornada de trabajo en Inglaterra se documenta con datos abundantisimos en la obra a que nos

estamos refiriendo. Sabemos que en la próxima legislatura del parlamento de la Alemania del Norte se discutirá un proyecto de ordenanza industrial y se pondrá a debate, por tanto, la organización del trabajo fabril. Esperamos que ninguno de los diputados llevados a la cámara por los votos de los obreros alemanes intervendrá en la discusión de esta ley sin

antes compenetrarse bien con la obra de Marx. *Hay en ella mucho que llevar a la práctica.*

Las disensiones existentes entre las clases dominantes son hoy más favorables a los obreros de lo que nunca lo fueron en Inglaterra, pues el *régimen de sufragio universal obliga a esas clases a captarse las simpatías de los obreros*. En estas condiciones, cuatro o cinco representantes parlamentarios del proletariado pueden constituir una potencia, sí saben aprovecharse de su situación y, sobre todo, si saben qué es lo que realmente se ventila, cosa que ignoran los burgueses. El libro de Marx les brinda, ordenados y dispuestos, todos los elementos de juicio necesarios para esta batalla.

Pasando por alto toda una serie de investigaciones hermosísimas, pero de carácter

predominantemente teórico, nos detendremos en el capitulo último de la obra, que trata de la acumulación o incrementación del capital. En él se demuestra, en primer lugar, que el método de producción capitalista, es decir, el método de producción que funciona a base de capitalistas, de una parte, y de la otra obreros asalariados, no sólo reproduce

constantemente el capital del capitalista, sino que reproduce también incesantemente la pobreza del obrero, asegurando por tanto la existencia constante, de un lado, de capitalistas en cuyas manos se concentra la propiedad de todos los medios de vida, materias primas e instrumentos de

producción, y, de otro lado, de la gran masa de obreros obligados a vender a estos capitalistas su fuerza de trabajo por una cantidad de medios de subsistencia que, en el mejor de los casos, alcanza estrictamente para sostenerlos en condiciones de trabajar y de traer al mundo una nueva generación de proletarios aptos para el trabajo. Pero el capital no se limita a reproducirse, sino que aumenta y crece incesantemente, con lo cual aumenta y crece también su poder sobre la clase obrera, desposeída de toda propiedad. Y, del mismo modo que se reproduce a sí mismo en crecientes proporciones, el moderno régimen

capitalista de producción reproduce también en proporciones cada vez mayores, en número sin cesar creciente, la clase obrera desposeída. "La acumulación del capital reproduce las proporciones del capital en escala progresiva; a más capitalistas o a capitalistas más poderosos en un polo, corresponden en el otro polo más obreros asalariados... *La acumulación del capital supone, por tanto, un aumento del proletariado*(p. 645).7 Pero como, por otra parte, los progresos del maquinismo, los procedimientos cada día más

perfeccionados de cultivo de la tierra, etc., hacen que cada vez se necesiten menos obreros para producir la misma cantidad de artículos, y como este proceso de perfeccionamiento, y por tanto de eliminación de obreros inútiles, se desarrolla con mayor rapidez que el proceso de crecimiento del capital, ¿a dónde va a parar este contingente cada vez más numeroso de obreros sobrantes? Pasa a formar un ejército industrial de reserva, integrado por obreros a quienes en las épocas malas y medianas se paga su trabajo por menos de lo que vale y que muchas veces se quedan sin trabajo o a merced de la beneficencia pública, pero que son indispensables para la clase capitalista en las épocas de gran prosperidad, como ocurre actualmente, a todas luces, en Inglaterra, y que en todo caso sirven para vencer la

resistencia de los obreros que trabajan normalmente y mantener bajos sus salarios. "Cuanto mayor es la riqueza social... tanto mayor es también la superpoblación relativa (el. exceso de población o ejército industrial de reserva). Y cuanto mayor es este ejército de reserva en relación con el ejército obrero en activo (o sea, con los obreros que trabajan normalmente), tanto mayor también la masa de superpoblación consolidada (permanente) o las

capas

obreras cuya miseria está en razón inversa a su tormento de trabajo. Finalmente, cuanto más extenso es en la clase obrera el sector de la pobreza y más numeroso el ejército

industrial de reserva, tanto mayor también el pauperismo oficial. *Tal es la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista* (p. 679).8

He ahí, demostradas con todo rigor científico –y los economistas oficiales, prudentemente, no han intentado siquiera refutarlas– algunas de las leyes fundamentales del moderno sistema social, o sea, del sistema capitalista. Pero, ¿es esto todo? No, ni mucho menos. Con la misma agudeza y nitidez con que pone de manifiesto los lados de la producción

capitalista, Marx demuestra que esta forma social era necesaria para elevar las fuerzas productivas de la sociedad hasta un nivel que hiciese posible un desarrollo igual y

humanamente digno para todos los miembros de la sociedad. Las formas sociales anteriores eran demasiado pobres para que con ellas pudiera lograrse esto. Gracias a la producción capitalista se crearon las riquezas y las fuerzas productivas para llenar esta aspiración y se creó al mismo tiempo, con las masas de obreros oprimidos, la clase social obligada cada vez más de lleno por su propia situación a adueñarse de estas riquezas y fuerzas

productivas para emplearlas al servicio de toda la sociedad, y no como hoy, en interés de una clase monopolista.

(*Publicado en el* “Demokratisches Wochenblatt”

Leipzig, 21 y 28 marzo 1868; núms. 12 y 13, pp. 94 s.

y 100 S.)

Pie de página Introducción

1 Este trabajo, del que tomamos aquí la parte sustancial, fue publicado acompañando a los artículos bibliográficos de Engels, en el *Marx–Engels*

Archiv, Zeitschrift des Marx–Engels–

Institut in Moskau, t. II, Francfort s. M., 1827 pp. 427–462. (*Ed.*) 2 Carta de Marx a Kugelmann, 28 diciembre 1862.

3 Solamente una, la que aparec *infra* (36) con el núm.VI, fue reproducida en otro periódico al año siguiente de su publicación. También el artículo bibliográfico escrito para el *Demokratisches Wochenblatt* (*infra*, VII) fue reeditado por Liebknecht, años más tarde, en su *Volksstaat* (núms. 28 y 29, de 5 y 8 abril 1871). Del *Volksstaat* pasó, en traducción francesa, al órgano socialista de Bruselas *La Liberté* (núms. 47 y 50, de 6 y 9 junio 1871).

4 Marx, en "Postfacio" a la segunda edición de *El Capital* (1873), p. XXVIII de la presente edición.

5 *Der Vorbote*, Ginebra, año 3, núm. 1, enero 1868, p. 16.

6 Entre los periódicos no obreros, *Die Zukunft*, revista poco difundida, pero que contaba también a algunos obreros entre sus lectores, hizo una gran propaganda por Marx y *El Capital.* Ya el 4 de septiembre de 1867 (núm. 206) reprodujo la mayor parte del prólogo. El 12 de diciembre (núm. 291) publicó, bajo el título de "Plagio", un cotejo, enviado por Marx y acompañado de comentarios bastante duros, de citas tomadas de un discurso del

lassalleano von Hofstetten con algunas de las páginas de *El Capital* sobre la jornada de trabajo (ver cartas de Marx: a Engels, 7 dic. 1867, de Engels a Marx, 12 dic., de Marx a Engels, 14 dic., de Engels a Marx, 16 dic., de Marx a Engels, 17 dic.) En el núm. 292, de

25 de junio 1868, unas "Cartas sobre Economía" de autor anónimo hacen "grandes elogios"

de *El Capital*; "en realidad, estas cartas están, en gran parte copiadas de él". observa Marx (en carta a Engels, 4 agosto 1868). El 11 de agosto de 1869 (núm.185) apareció en esta revista –anónimo– el primero de los ensayos biográficos sobre Marx redactado por Engels, en el que se subraya especialmente y se comenta con bastante detalle la importancia de *El Capital.* Este ensayo había sido escrito para una revista titulada *Gartenlaube*. ver

Mehring, *Carlos Marx*, 4° ed., Leipzig, 1923, p. 388. Engels reformó el texto del artículo para enviarlo al *Zukunft*; ver carta de Marx a Kugelmann, 15 julio 1869.

7 Este periódico publicó también el prólogo a *El Capital*, el 7 de septiembre de 1867.

8 Ver cartas de Engels a Marx 10 de noviembre 1867, Marx a Engels 1 febrero 1868,

Engels a Marx 11 febrero 1868, Meissner a Marx 16 marzo 1868. No nos ha sido posible encontrar esta nota bibliográfica.

9 Hacía unas treinta líneas: al parecer, improvisado a base del prólogo e índice de la obra.

Sin embargo, en realidad se tomaron como base tres notas bibliográficas (las que figuran en nuestra lista con los números 1, 3 y 8), que Meissner entregó como fuente de información a

"uno de los redactores" del periódico (carta de Meissner a Marx, 19 noviembre 1867).

10 Ver carta de Siebel a Engels, 27 marzo 1868. Esta crítica no ha podido ser encontrada.

11 Este periódico reprodujo el prologo a *El Capital* en los números 1 y 2, de 4 y 11 enero 1868. En los días 11, 18 y 25 de abril de 1868 (números 15, 16 y 17) insertó algunos trozos de la obra sobre la cuestión irlandesa.

12 En las cartas de Marx y Engels no aparece el título exacto de este periódico, que tampoco ha podido averiguarse por otros conductos.

13 Socialista doctrinal en la década del cuarenta: colaborador de varios periódicos y revistas. Su crítica, "muy amable", pero "mucha confusión en el modo de tratar el asunto".

(Marx a Engels, carta 29 junio 1868; a Kugelmann, carta 2 julio 1868.)

14 Después de esta fecha, sobreviene una larga pausa: la nota bibliográfica más próxima no ve la luz hasta la segunda mitad de 1869. en los *Jahrbücher fur National–okonomie und Statistik* de Hildebrand (Jena, año VII [1869], t. I. cuad. 6, pp. 457–67, firmada: Rr, o sea Hermann Rosler (1834–1894), a la sazón profesor en Rostock.

15 Marx y Kugelmann, carta 21 julio 1868; ver además, sobre la crítica de Faucher, carta de W. Eichoff a Marx, 29 junio 1868: Marx a Kugelmann, 11, julio 1868; Marx a Siegfried Meyer, 4 julio 1867; Marx a Engels. 11 julio 1868.

16 Acerca de esta nota crítica (la que figura con el No. 9 en nuestra lista) vease Kugelmann a Marx, carta 3 enero: Engels a Marx. 7 enero; Marir a Engels, 8 enero. Marx a

Kugelmann, 11 enero; Kugelmann a Marx, 18 enero 1868; Marx a S. Meyer, 4 julio 1867

17 Marx a S. Mayer, carta 4 julio 1868.

18 Meissner a Marx, carta 27 enero 1869.

19 Meissner a Marx, carta 21 agosto 1868.

20 Meissner a Marx, carta 18 septiembre 1872. En las cartas del editor a Marx no se da ninguna cifra de tirada de la primera edición. Cabe inferir, sin embargo, sin mucho temor a

equivocarse que la tirada de la primera edición de *El Capital*, descontando los ejemplares no destinados a la venta, fue de unos 1,000 ejemplares, o poco más.

21 Ver “Palabras finales” de Marx a la segunda edición, p. XXV.

22 Marx a Kugelmann, carta de 11 febrero 1869.

23 Marx a Engels, carta 6 marzo 1858. En efecto, Engels escribió un largo artículo en inglés para la *Fortnightly Review*, el cual no fue aceptado por la redacción, Este artículo ha sido publicado últimamente en el primer cuaderno

(1926) de la revista del Instituto Marx –

Engels, *Letopisi Marksisma* (*Anales de Marxismo*).

24 Engels a Marx, carta 6 agosto 1868.

25 Marx a Kugelmann, carta 12 octubre 1868

26 *Der Vorbote*, Politische und Sozial–okonomische Monauschrift. Zentralorgan der Sektionsgruppe deutscher Sprache der Intern. Arbeiter Assoziation, Ginebra, año II (1867), núm. de noviembre, p. 175. En efecto, el *Vorbote* hizo una intensa campaña de propaganda de *El Capital*; cfr. año II (1867), pp 63 *s*., 96, 143, 158 *s*., 174 *s*., 191; año III (1868). pp.

16, 48.

27 *Demokratisches Wochenblatt*, 1868, pp, 2 *s*., l3 *s*., 94 *s*., 116 *s*., 127 *s*. 134 *s*., 284

(suplemento), 267 *s*., 275, 278, 283 *s*., 291 *s*., 346: 1869, pp 107 *s*., 400 *ss*.

28 *Sozial–Demokrat*, núm. 94, de 24 abril 1868.

29 *Sozial–Demokrat* de 28 agosto 1868; *Demokratisches Wochenblatt* de 29 agosto 1868, p. 275. Cfr. Mehring, *Politische Eufsatze und Reden von J. B v. Schweitzer*, Berlín, 1912, pp. 273 ss., y Mehring , *Geschichte der deutschem Sozialdemokratie*, t. III, pp. 322 s.

30 Meissner a Marx, carta 19 marzo 1872.

31 Marx a Siegfried Meyer, carta 30 abril 1867. Publicada íntegra en el *Vorwarts* de Berlín, núm. 323. de 8 diciembre 1913

Notas al pie I

1 Engels escribió a Marx que este artículo apareció, al publicarse, “abreviado, y mutilado”.

Pero sólo se trataba de dos modificaciones muy leves (*Ed*.) .

2 Este comentario bibliográfico fue publicado en folletón, con la advertencia siguiente: “El artículo que a continuación reproducimos nos fue enviado por un escritor del norte de Alemania: nos complacemos en insertarlo para llamar nuevamente la atención hacia la

notable obra, de cuya excelente Introducción hemos comunicado ya un extracto a nuestros lectores. Conviene advertir, sin embargo, que no nos hacemos responsables de este trabajo en todas y cada una de sus líneas, tanto en lo que se refiere a Marx como en lo que atañe a Lassalle; tanto más cuanto que aún no hemos tenido ocasión de examinar atentamente el libro del primero”. (*Ed.)*

3 En esta edición pp. 278–455

4 En esta edición. pp. 220–258 y 421–455

5 *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie,* von Karl Marx. Erster Band: Der Produktionsprozess des Kapitals, Hamburg, O. Meissner, 1867

6 En la presente edición, pp. 192 *s*

7 En la presente edición, p. 558.

8 En la presente edición, p. 588.

NOTAS EXPLICATIVAS

TOMO SEGUNDO

1 El dinero de los demás. (p. 35).

2 Cuando dos griegos se encuentran empieza la contienda del tiro de cuerda. (p. 122).

3 Literalmente: "bellos ojos". La significación popular es: "por su cara bonita". (p. 123).

4 Gastos imprevistos. (p. 124).

5 Cambiando lo que haya que cambiarse. (p. 126).

6 El vaciar los antiguos depósitos. (p. 133).

7 Tanto peor para ti. (p. 137).

8 A prorrata. (p. 139).

9 Circulación disfrazada. (p. 141).

10 Obras de arte. (p. 159).

11 Literal: *Carrera de la vida.* Frase latina para designar el conjunto de datos relativos a una persona. (p. 181).

12 Reintegrarse con una utilidad por el precio del trabajo. (p. 183).

13 Por deshacerse de él, por cambiar de dueño o haciendo que circule. (p. 184).

14 Producir en beneficio de su patrón. (p. 185).

15 Las capacidades adquiridas y aprovechadas. (p. 194).

16 Literalmente: *Todo el cielo.* La expresión latina tiene aquí el significado de *"todo el mundo". (p.* 204).

17 Condados centrales. (p. 221).

18 Cultivos subrepticios. (p. 228).

19 Frase latina para significar: "fuera de tiempo" o demasiado tarde". (p. 299).

20 Eso es todo. (p. 323).

21 Por sí misma. (p. 325),

22 Entiéndase bien. (p. 345).

23 Materialmente. (p. 353).

24 Guijarros picados. (p. 355).

25 En su calidad de. (a 368).

26 Como beneficios de los industriosos. (p. 370).

27 A primera vista, o, más popularmente, a simple vista. (p. 382).

28 Valor de cambio. (p. 387).

29 Desde el huevo (Horacio –arte poética, 147– alude en esta frase al huevo de Leda, de donde salió Elena). (p. 428).

30 Merma, reducción. (p. 430).

31 Expresión que significa cómo, en una obra dramática de la antigüedad, bajaba al

escenario un dios por medio de una máquina. En sentido figurado, la frase se emplea

para expresar el desenlace feliz pero inverosímil de una situación trágica. (p. 432).

32 En el pecho. Expresión italiana que significa: para sus adentros (lo interior del ánimo).

(p. 434).

33 ¡He aquí al cretinismo burgués en toda su bienaventuranza! (p. 462).

34 Pago a los obreros en mercancía. (p. 481).

35 Captación de simpatía. (p. 500).

36 Voz latina que se emplea como prefijo en algunas palabras para expresar, bien conceptos de inferioridad o bien de posterioridad en cuanto al

ordenamiento. (p. 500).

37 Frase alemana que significa *tema conductor,* con que se designa un tema melódico o rítmico, generalmente corto. (p. 517).

38 En sentido figurado: *carencia de principios. (p.* 530).

39 *Jurar por la palabra del maestro.* Alusión de Horacio (I.1.14) a los discípulos demasiado respetuosos para quienes les basta la autoridad del filósofo que toman por maestro. (p. 551).

INDICE ALFABETICO DE NOMBRES CITADOS

Adams, William Bridges (1797–1872). –Ingeniero inglés de ferrocarriles, autor de varias obras técnicas.

Bakewell, Robert (1725–1795). –Agricultor y ganadero inglés que realizó numerosos y fecundos ensayos de cruzamiento.

Bessemer, Sir Henry (1813–1898). –Eminente ingeniero inglés, inventor del procedimiento de fabricación de acero que lleva su nombre.

Bu1gakov, S. N. (nació en 1871). –Marxista ruso "legal" que, después del fracaso de la Revolución de 1905, se aparta por completo del marxismo para convertirse en sacerdote ortodoxo.

Corbet, Thomas. –Economista inglés.

D'Alembert, Jean le Rond (1717–1783). –Eminente matemático francés, colaborador de Diderot y de la *Enciclopedia.*

Drummond, V. A. W. (1833–1907). –Diplomático inglés.

Dupont de Nemours, Pierre Samuel (1739–1817). –Economista francés. Fisiócrata, discípulo de Quesnay.

Edmonds, Thomas Rowe (1803–1889). –Comunista utópico inglés, discípulo de Owen.

Director de una sociedad de seguros en Londres.

Efrussi, B. O. (1865–1897). –Economista ruso burgués.

Good, W. Walter. –Granjero inglés, autor de obras sobre la política agraria.

Holdsworth, W. A. –Abogado inglés, autor de una serie de libros jurídicos populares, en especial sobre el derecho de arrendamiento.

Kirchhof, Friedrich. –Agricultor, autor de varias obras sobre agricultura.

Kozak, Theophil. –Secretario de la Cámara de Comercio de Halberstadt. Editor de algunas obras póstumas de Rodbertus.

Lalor, John (1814–1856). –Escritor y periodista inglés de orientación religiosa y burguesa que escribió mucho sobre los problemas sociales.

Lardner, Dionysius (1793–1859). –Escritor inglés, autor de un gran número de obras de vulgarización científica.

Laveleye, Emile Louis de (1822–1892). –Economista belga de la escuela liberal.

Lavoisier, Antoine Laurent (1743–1794). – Célebre químico francés, fundador de la química moderna.

List, Friedrich (1789–1846). –Economista alemán, teórico de la burguesía ascendente en Alemania antes de 1848. Partidario del desenvolvimiento independiente del capitalismo alemán y del proteccionismo aduanero.

Mably, Gabriel Bonnot de (1709–1785). Filósofo e historiador francés. Partidario del derecho natural, criticó vivamente la propiedad privada inclinándose hacia un régimen social comunista. Se le considera como uno de los precursores del socialismo.

Nicolai –on (N –on). Pseudónimo de *Danielson,* N. F. (1844–1918). – Economista ruso.

Uno de los principales teóricos del movimiento populista en los años 1890–

1900. Tradujo al ruso con Lopatine el libro I de *El Capital.*

Patterson, Robert (1821–1886). –Periodista que se ocupaba especialmente de cuestiones financieras.

Priestley, Joseph (1733–1804). –Químico inglés. Tuvo que emigrar a América a causa de sus simpatías por la Revolución francesa. Como predecesor de Lavoisier, descubrió el oxígeno y toda una serie de otros gases.

Rau, Karl Heinrich (1792–1870). –Economista alemán. Marx lo calificó de "El Say alemán".

Ravenstone, Piercy. –Economista inglés que escribió por el año 1825. Admite el carácter histórico del capital y demuestra que el crecimiento de la productividad del trabajo aumenta el capital, es decir la riqueza de otro.

Roscoe, Sir Henry Enfield (1833–1915). –Químico inglés.

Schaffle, Albert E. F. (1831–1903). –Político austríaco y economista vulgar.

Scheele, Karl Wilhelm (1742–1786). –Químico que descubrió el oxígeno,

independientemente de Priestley.

Soetbeer, George Adolf (1814–1892). –Economista burgués alemán especializado en estadísticas financieras y monetarias.

Tchuprov, A. Z. (1842–1908). –Economista liberal ruso, estadístico especializado en los problemas ferroviarios. Ejerció una gran influencia en el desenvolvimiento de las

estadísticas agrícolas.

Tugan–Baranowski, M. J. (1865 –1919). –Economista ruso, uno de los representantes más conocidos del marxismo "legal". Como consecuencia, escribió una serie de trabajos contra la teoría marxista. Miembro del partido cadete desde 1905, durante la guerra civil participó en un gobierno contrarrevolucionario de Ucrania.

Tylor, Edward Burnett (1822–1917). –Antropólogo inglés.

Vorontsov, V. P. (1847 –1917). Uno de los principales teóricos de los populistas rusos.

Williams, R. P. –Citado por su discurso en el Instituto de Ingenieros civiles: *On the Maintenance of Permanent Way.*

Zeller, J. –Economista alemán, corresponsal de Rodbertus.

El Capital

tomo III

Karl Marx

PREFACIO

Por fin logro dar al público el libro III de la obra maestra de Marx, el remate de la parte teórica. Al editar el libro II, en 1885, estaba persuadido de que la edición del III sólo presentaría algunas dificultades técnicas, con excepción de determinados capítulos muy importantes. Así ha sido, en efecto; pero entonces no podía formarme una idea de las

dificultades que habían de plantearme precisamente estos capítulos, los más importantes de todos, ni de otros obstáculos surgidos posteriormente y que contribuyeron también a

retrasar la aparición del libro.

En primer lugar, lo que más vino a entorpecer mi labor fue una afección bastante larga de la vista, que redujo a un mínimum durante años enteros mi jornada de trabajo y que aún hoy me impide, como no sea en casos excepcionales, coger la pluma para escribir con luz artificial. Venían a sumarse a éstos otros trabajos indeclinables: reediciones y traducciones de anteriores trabajos de Marx y míos, con la consiguiente labor de revisión, prólogos, adiciones, no pocas veces imposibles sin nuevos estudios, etc. Sobre todo, la edición inglesa del libro I, de cuyo texto soy yo responsable en segunda instancia y que, por tanto, me ha tomado mucho tiempo. Quien siga un poco de cerca el enorme incremento de la

literatura socialista internacional durante los diez años últimos y sobre todo el aumento del número de traducciones de las anteriores obras de Marx y mías comprenderá la razón que me asiste al alegrarme de que sea tan limitado el número de idiomas en que mí intervención puede ser útil a los traductores y en que, por tanto, tengo el deber de no rehusar mí ayuda para la revisión de sus trabajos.

Por otra parte, el incremento de la literatura no era sino un síntoma del correspondiente desarrollo del propio movimiento obrero internacional. Y éste me imponía también nuevos deberes. Desde los primeros días de nuestra actuación pública había recaído sobre Marx y sobre mí una buena parte del

trabajo de relacionar los movimientos nacionales de los socialistas y obreros en los distintos países; este trabajo crecía a medida que iba

fortaleciéndose el movimiento en su conjunto. También en este aspecto llevaba Marx la carga principal del trabajo; pero, al morir él, esta labor, cada vez más intensa, vino a pesar sobre mí. Entretanto, se ha convertido en norma, y tiende, afortunadamente, a convertirse cada vez más, el régimen de trato directo entre los distintos partidos obreros nacionales; a pesar de ello, mi intervención personal en estos asuntos se ve reclamada todavía con mayor frecuencia de lo que yo querría, en gracia a mis trabajos teóricos. Sin embargo, para quien como yo ha actuado durante más de cincuenta años en este movimiento, los trabajos

relacionados con él constituyen un deber indeclinable, que reclama ser cumplido

puntualmente. En nuestra agitada época, ocurre como en el siglo XVI: en las materias relacionadas con los intereses públicos, sólo existen teóricos puros en el campo de la reacción, y eso es lo que explica que estos señores no sean tampoco verdaderos teóricos, sino simples apologistas de esta reacción.

El hecho de que yo viva en Londres hace que en el invierno estas relaciones de partido se mantengan casi siempre por carta y en el verano, por lo general, personalmente.

Esto, y la necesidad de seguir la marcha del movimiento en un número cada vez mayor de países y en una cantidad cada vez más numerosa de órganos de prensa, explica la

imposibilidad en que me hallo, de dedicarme a trabajos que no toleran ninguna interrupción fuera de los meses del invierno, principalmente los tres primeros del año. Cuando se tienen ya más de setenta años, las fibras cerebrales de Meynert en que se condensa la capacidad de asociación, trabajan con una lentitud fastidiosa ya no se vencen tan fácil y tan rápidamente como antes las interrupciones en los trabajos teóricos difíciles. Por eso, cuando, por no haber podido terminar completamente el trabajo de un invierno, me veía obligado a

reanudarlo al siguiente, era, en gran parte, como si lo emprendiese de nuevo, y esto fue lo que me ocurrió principalmente con la sección quinta, la más difícil.

Como el lector podrá ver por los datos que doy a continuación, el trabajo de redacción del libro III ha diferido esencialmente del requerido por el II. Para este libro se contaba con un primer proyecto, que además estaba muy incompleto. Por regla general, los comienzos de cada capítulo estaban redactados con bastante cuidado y en la mayoría de los casos trabajados desde el punto de vista del estilo. Pero, conforme se avanzaba en la lectura, más esquematizada y llena de lagunas aparecía la redacción, más digresiones contenía sobre puntos secundarios surgidos en el curso de la investigación para darle ulteriormente su ordenación definitiva, más largos y embrollados se presentaban los períodos, en los que se expresaban pensamientos escritos *in statu nascendi*. (1) En varios sitios, la escritura y la redacción denotan con harta claridad la manifestación y los progresos graduales de una de aquellas enfermedades debidas al exceso de trabajo que iban entorpeciendo poco a poco la labor creadora de Marx y que, por último, le incapacitaban por completo para trabajar durante temporadas enteras. Nada tenía de extraño. Entre los años de 1863 y 1867, Marx: no sólo había preparado el proyecto de los libros II y III de su obra y terminado el I para la imprenta, sino que, además, había desarrollado la labor gigantesca relacionada con la fundación y el desarrollo de la Asociación Internacional de Trabajadores. Y ya en 1864 y 1865 se presentaron los primeros síntomas de aquellos trastornos de su salud a los que se debe que Marx no pudiese dar, personalmente, los últimos toques a los libros II y III de *El Capital*

Mi trabajo comenzó dictando todo el manuscrito a base del original, que hasta para mí resultaba no pocas veces bastante difícil descifrar, para obtener una copia legible, lo que requirió un tiempo considerable. Comenzó entonces el verdadero trabajo de redacción. Mi labor se ha limitado a lo estrictamente indispensable; he procurado conservar todo lo posible el carácter del primer proyecto siempre que la claridad lo consentía, sin tachar tampoco las distintas repeticiones siempre que aclaren el tema, como suele hacer Marx, en otro aspecto o con otra formulación. Allí donde mis correcciones o adiciones traspasan los límites de la simple labor de redacción, o donde no he tenido más remedio que asimilarme el material de hechos suministrado por Marx,

aunque procurando atenerme lo más posible a su espíritu en las conclusiones a que llego, pongo todo el pasaje entre paréntesis

cuadrados* y lo señalo con mis iniciales, para distinguirlo. En las notas de pie de página puestas por mí faltan a veces los paréntesis cuadrados, pero es mía la responsabilidad de todas aquellas notas al pie, en las cuales figuran las iniciales de mi nombre.

Como suele ocurrir y es lógico que ocurra en un primer proyecto, aparecen en el

manuscrito numerosas referencias a puntos, que más adelante se habrán de desarrollar, sin que la promesa así formulada aparezca cumplida siempre. He creído necesario respetar en

todo caso estas referencias, puesto que expresan los propósitos del autor con vistas a una elaboración futura.

Pasemos ahora al detalle.

El manuscrito principal sólo podía utilizarse con grandes restricciones, en lo tocante a la primera sección. Comienza con los cálculos matemáticos de la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia (que forman el capítulo III del libro); en cambio, el tema que constituye nuestro capítulo I aparece tratado en el manuscrito más tarde y de un modo ocasional. Vinieron a ayudarnos en este punto dos esbozos de revisión, de unas ocho

páginas en tamaño folio cada una, que tampoco en ellos se contiene una redacción muy coherente. Han sido tomadas por mí como base para lo que aquí aparece como capítulo I.

El II se basa en el manuscrito principal. Para el III nos encontramos con toda una serie de trabajos matemáticos completos y también con todo un cuaderno, casi completo,

procedente de la época del setenta, en que se estudia en forma de ecuaciones la relación entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia. Mi amigo Samuel Moore, a quien se debe también la mayor parte de la traducción

inglesa del libro I, se prestó, preparar para mí este cuaderno, tarea para la que se hallaba mucho mejor preparado que yo, como antiguo matemático de la Universidad de Cambridge. A base de su resumen y teniendo en cuenta a veces el manuscrito principal, se redactó el capítulo III. Para el capítulo IV no se contaba más que con el título. Como el punto tratado en él: “Los efectos de la rotación sobre la cuota de ganancia, tiene una importancia decisiva, lo redacté yo por mi cuenta, razón por la cual todo este capítulo figura en el texto entre paréntesis cuadrados. Al redactar este capítulo resultó que la fórmula que se da en el capítulo III para la cuota de ganancia necesitaba ser sometida a una modificación para regir con carácter general. A partir del capítulo V, el resto de la sección tiene como única fuente el manuscrito principal, aunque también en este punto han sido necesarias muchas transposiciones y adiciones.

Para las tres secciones siguientes pude atenerme casi exclusivamente, salvo lo referente al estilo, al manuscrito original. Algunos pasajes, relacionados en su mayoría con los efectos de la rotación, hubieron de ser revisados en consonancia con el capítulo IV interpolado por mí; estos pasajes aparecen también entre paréntesis cuadrados y con mis

iniciales.

La mayor dificultad proviene de la sección quinta, que trata el problema más

complicado de todo el libro. Y fue precisamente al llegar a la exposición de este punto cuando Marx se vio asaltado por uno de aquellos accesos de la grave enfermedad de que hemos hablado más arriba. No teníamos delante, pues, en esta parte de la obra, un proyecto terminado, ni siquiera un esquema cuyos rasgos generales pudieran irse completando, sino simplemente un conato de elaboración del problema, que en más de una ocasión acaba en un montón desordenado de notas, observaciones y documentaci6n en forma de extractos.

Al principio intenté completar esta sección, como en cierto modo había logrado hacer con la primera, por el método de llenar las lagunas y de desarrollar los fragmentos simplemente esbozados, con el fin de obtener sobre poco más o menos todo lo que el autor se había propuesto ofrecer en ella. Tres veces por lo menos lo intenté, habiendo fracasado en todas ellas, y

el tiempo que esto me hizo perder fue una de las causas principales del retraso con que sale esta parte de la obra. Por último, me convencí de que por este camino no

conseguiría nada. Habría tenido que recorrer la masa verdaderamente enorme de literatura publicada sobre este tema, y al final habría resultado algo que no sería la obra de Marx. No me quedó otro remedio que destruir en cierto modo lo hecho y limitarme a ordenar del

mejor modo posible las notas existentes y completarlas con las adiciones más indispensables. Así pude terminar en la primavera de 1893 el trabajo principal para esta sección.

De los capítulos que forman esta sección, los numerados XXI a XXIV aparecían

elaborados en lo fundamental. Los capítulos XXV y XXVI exigían una selección de los

datos documentales y la incorporación de materiales que figuraban en otros pasajes. Los capítulos XXVII y XXIX podían reproducirse casi íntegramente con arreglo al manuscrito, mientras que el capítulo XXVIII, por el contrario, requería ser reagrupado de otro modo en ciertos pasajes. Pero la verdadera dificultad comenzaba a partir del capítulo XXX. Desde aquí, se trataba ya de ordenar debidamente no sólo el material de los datos documentales, sino también el razonamiento, interrumpido a cada paso por frases intercaladas, por

digresiones, etc., para reanudarse, a veces de pasada, en otro sitio. Así pudo formarse el

capítulo XXX, mediante transposiciones y eliminaciones de pasajes para los que se

encontró cabida en otras partes. El capítulo XXXI aparecía redactado ya de un modo más coherente. Pero luego en el manuscrito venía una larga sección titulada “La confusión”, formada por toda una serie de extractos de los informes parlamentarios sobre la crisis de 1848 y 1857, en que se recogen y a

veces se glosan brevemente y con rasgos humorísticos las declaraciones de veintitrés hombres de negocios y economistas sobre el dinero y el capital, el reflujo del oro, el exceso de especulación, etcétera. En ellas se expresan, ya a través de las preguntas o a través de las respuestas, sobre poco más o menos todas las ideas admitidas en la época acerca de las relaciones entre el dinero y el capital, y la "confusión"

que aquí se revela sobre lo que en el mercado monetario se consideraba como dinero y capital era lo que Marx pretendía exponer crítica y satíricamente. Después de muchos intentos, hube de convencerme de que no era posible elaborar este capítulo; el material, principalmente el glosado por Marx, ha sido utilizado siempre que se ha encontrado lugar adecuado.

Siguen en un orden bastante completo, los materiales incluidos por mí en el capítulo XXXII, e inmediatamente un nuevo cúmulo de extractos de informes parlamentarios sobre todos los posibles temas tratados en esta sección, mezclados con observaciones más o menos largas del autor. Hacía el final, los extractos y las glosas van concentrándose cada vez más en la dinámica de los metales preciosos y del curso del cambio, para terminar de nuevo con toda una serie de temas adicionales. En cambio, los "Elementos precapitalistas"

(capítulo XXXVI) aparecían perfectamente elaborados.

A base de todos estos materiales, comenzando por "La confusión" y en la medida en

que no habían sido utilizados en otros pasajes, he reunido los capítulos XXXIII a XXXV.

Para ello he tenido necesidad, naturalmente, de poner importantes interpolaciones para enlazar las ideas. Cuando estas adiciones no tienen un carácter puramente formal, aparecen expresamente señaladas como mías. De este modo conseguí, por fin, incluir en el texto *todas* las manifestaciones del autor que se referían de un modo o de otro al problema estudiado; sólo dejé a un lado una pequeña parte de los extractos que, o bien se limitaban a repetir cosas ya expuestas en otros sitios, o se referían a puntos sobre los que no se trataba de cerca en el manuscrito.

La sección sobre la renta del suelo aparecía elaborada de un modo mucho más

completo, aunque no ordenada ni mucho menos, como lo revela ya el hecho de que Marx, en el capítulo XLIII (que es, en el manuscrito, el último fragmento de la sección sobre la renta del suelo), considere necesario recapitular brevemente el plan de toda la sección.

Cosa tanto más deseable para la labor del editor cuanto que el manuscrito comienza con el capítulo XXXVII al que siguen los capítulos XLV-XLVII, y sólo luego vienen los

capítulos XXXVIII-XLIV. Lo que más me dio que hacer fueron los cuadros ilustrativos de la renta diferencial II y el descubrir que en el capítulo XLIII no se había investigado para nada el tercer caso, aquí tratado, de esta renta diferencial.

Marx había emprendido en la década del setenta, estudios especiales completamente

nuevos para esta sección de la renta del suelo. Se había pasado varios años estudiando y extractando en su lengua original los datos estadísticos indispensables sobre la “reforma”

de 1861 en Rusia y otras publicaciones sobre la propiedad territorial que le fueron

suministradas del modo más completo deseable por algunos amigos rusos y que se proponía poner a contribución al elaborar de nuevo esta sección. Dada la variedad de formas que presentan en Rusia tanto la propiedad de la tierra como la explotación del productor agrícola, Rusia habría de desempeñar en la sección sobre la renta del suelo el mismo papel que, en el libro I, jugó Inglaterra en el trabajo asalariado industrial. Desgraciadamente, no le fue dado llevar este plan a ejecución.

Finalmente, la sección séptima aparecía redactada en su integridad, pero sólo en forma de primer proyecto, cuyos períodos interminables era necesario desdoblar para poder darla a la imprenta. Del último capítulo sólo existe la

primera parte. Marx había proyectado exponer aquí las tres grandes clases de la sociedad capitalista desarrollada: terratenientes, capitalistas y asalariados correspondientes a las tres grandes formas de renta –renta del suelo, ganancia y salario–; la lucha de clases inseparable de su existencia, como el resultado efectivo del período capitalista. Marx solía reservar estas síntesis finales para la última redacción, poco antes de entregar sus obras a la imprenta y siempre los más nuevos resultados históricos le suministraban, con una regularidad estricta y con la actualidad deseada, los argumentos para sus razonamientos teóricos.

Las citas y pasajes probatorios son aquí, como lo eran ya en el libro II, mucho menos abundantes que en el I. Las citas del libro I se refieren siempre a las páginas de la 2° y 3°, edición. Cuando el manuscrito se remite a las manifestaciones teóricas de economistas anteriores, se limita casi siempre a indicar el nombre del autor reservando citar el pasaje correspondiente para la redacción final. Yo he dejado, naturalmente, la cosa así. Entre los informes parlamentarios, sólo han sido utilizados cuatro, pero éstos bastante copiosamente.

Son los siguientes:

1. *Reports from Committees* (de la Cámara de los Comunes), t.VIII, *Commercial Distress,* t I, parte I, 1847-48. *Minutes of Evidence* Cit. así: *Commercial Distress* 1847-48.

2. *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress* 1847. *Report printed* 1848. *Evidence printed* 1857. Cit. así: *Commercial Distress* 1848–57.

3. Report: *Bank Acts,* 1857. Idem 1858. Informes del Comité de la Cámara de los Comunes sobre los efectos de las Leyes Bancarias de 1844 y 1845. Con declaraciones de testigos. Cit. así: *Bank Acts* (a veces también *Bank Committee)* 1857 o 1858.

El libro IV –la historia de la teoría de la plusvalía– será abordado por mí tan pronto como me sea materialmente posible.

*

En el prólogo al libro II de *El Capital* hube de entenderme con ciertos señores que habían armado un gran griterío porque creían haber descubierto "en Rodbertus la fuente

secreta de Marx y un predecesor suyo muy superior a él". Les brindé allí la posibilidad de demostrar "lo que podía dar de sí la economía rodbertiana", invitándoles a probar "cómo, no ya sin infringir la ley del valor, sino, por el contrarío, a base de ella, puede y debe formarse una cuota media de ganancia". Ninguno de aquellos señores que entonces, por

razones subjetivas u objetivas y generalmente por causas cualquier cosa menos científicas, ponían por las nubes al buen Rodbertus como un astro económico de primera magnitud, se ha dignado contestar la pregunta que les formulábamos. En cambio, ha habido otros que han considerado que valía la pena ocuparse de este problema.

En su crítica del tomo II (publicada en *Conrads Jahrbücher*, XI, 5, 1885, pp. 452-65), el profesor W. Lexis recoge la pregunta, aunque sin querer darle una respuesta directa.

Dice: "La solución de aquella contradicción [entre la ley ricardiano–marxista del valor y la cuota media de ganancia igual] es imposible sí se toman *aisladamente* las distintas clases de mercancías y se sostiene que su valor es igual a su valor de cambio y éste igual o proporcional a su precio". Sólo es posible, según él, sí se "renuncia para las distintas clases concretas de mercancías a medir el valor por el trabajo y sólo se enfoca la producción de mercancías *en conjunto* y su distribución entre las clases globales de los capitalistas y los obreros ... La clase obrera sólo obtiene una parte del producto global..., la otra parte, correspondiente a la clase capitalista, constituye en sentido marxista el producto sobrante y también, por tanto..., la plusvalía. Ahora bien, los miembros de la clase capitalista se distribuyen entre sí esta plusvalía global no con arreglo al número de obreros que para ellos trabajan, sino en proporción a la magnitud del capital invertido por ellos, incluyéndose también como valor–capital el de la tierra". Los valores ideales marxistas, determinados por las unidades de trabajo que se contienen en las mercancías, no corresponden a los precios, pero "pueden considerarse como el punto de partida de una transposición que conduce a los precios reales. Estos se determinan por el hecho de que capitales iguales exigen

ganancias iguales". Esto hará que algunos capitalistas obtengan por sus mercancías precios más altos que sus valores ideales, mientras que otros obtienen precios más bajos.

"Pero como las mermas y los recargos de la plusvalía se compensan recíprocamente en el seno de la clase capitalista, el volumen global de la plusvalía será el mismo que si todos los precios fuesen proporcionales a los valores ideales de las mercancías."

Como se ve, aquí no se resuelve ni de lejos el problema, pero si se *plantea* en conjunto de un modo exacto, aunque un tanto desmadejado y achatado. Es, en realidad, más de lo que podíamos esperar de alguien que, como el autor, se presenta con cierto orgullo como un "economista vulgar"; es incluso sorprendente, si lo comparamos con los frutos de otros economistas vulgares que más adelante examinaremos. Es cierto que la economía vulgar sustentada por este autor es algo especial. Nos dice que si bien la ganancia del capital *puede* derivarse por el método de Marx, nada obliga a abrazar esta concepción. Por el contrario. La economía vulgar ofrece una explicación que es, por lo menos, más plausible:

"los vendedores capitalistas, el productor de materias primas, el fabricante, el comerciante al por mayor, el pequeño comerciante, obtienen ganancias en sus negocios vendiendo más caro de lo que compran, es decir, recargando en un cierto tanto por ciento el precio propio de costo de sus mercancías. El obrero es el único que no puede imponer este recargo de valor, pues su desfavorable situación le obliga a vender su trabajo al capitalista por el precio que le cuesta a él mismo, o sea, por el sustento necesario... Pero estos recargos de precio se mantienen íntegramente frente a los obreros asalariados como compradores y determinan la transferencia de una parte del valor de la producción total a la clase capitalista".

Ahora bien, no hace falta un gran esfuerzo mental para darse cuenta de que esta explicación de la ganancia capitalista dada por los "economistas vulgares", conduce

prácticamente a los mismos resultados que la teoría marxista de la plusvalía: de que los obreros se encuentran según la concepción de Lexis exactamente en la misma "situación desfavorable" que según Marx; de que en ambos

casos salen igualmente estafados, puesto que cualquiera que no sea obrero puede vender sus mercancías más caras de lo que valen y

el obrero no, y de que sobre la base de esta teoría puede construirse un socialismo vulgar

tan plausible, por lo menos, como el que aquí en Inglaterra se ha construido sobre la base de la teoría del valor de uso y de la utilidad–límite de Jevons–Menger. Y hasta llego a sospechar que si el señor George Bernard Shaw conociese esta teoría de la ganancia

tendería ambas manos hacía ella, se despediría de Jevons y Karl Menger y reconstruiría sobre esta roca la iglesia fabiana del porvenir.

En realidad, esta teoría no es sino una transcripción de la de Marx. ¿De dónde salen los medios para costear todos los recargos de los precios? Del "producto global" de los obreros. Para lo cual la mercancía "trabajo" o fuerza de trabajo, como la llama Marx, se vende por menos de su precio. Pues si todas las mercancías tienen como característica común el venderse por más de su costo de producción y de ello se exceptúa únicamente el trabajo, el cual se vende por su precio de producción exclusivamente, ello quiere decir que se vende por menos del precio que constituye la norma en este mundo de la economía

vulgar. La ganancia extraordinaria que esto procura al capitalista individual o a la clase capitalista en su conjunto consiste y sólo puede, en última instancia, producirse por el hecho de que el obrero, después de reproducir el sustituto del precio de su trabajo, tiene que crear además una parte del producto por la que no se le paga, el producto sobrante,

producto del trabajo no retribuido, la plusvalía. Lexis es un hombre extraordinariamente cauto en la elección de sus palabras. No dice nunca directamente que la concepción que acabamos de exponer sea la suya; suponiendo que lo sea, es claro como la luz del sol que no estamos ante uno de esos economistas vulgares del montón de los que él mismo dice que cada uno de ellos no es, a los ojos de Marx, "en el mejor de los casos, más que un seso hueco sin remedio", sino ante un marxista disfrazado de economista vulgar. ¿Se trata de un disfraz consciente o inconsciente? Es éste un problema

psicológico que aquí no nos

interesa. Quien quisiera ahondar en él tendría también que investigar, tal vez, por qué en un determinado momento un hombre tan capaz como indudablemente lo es Lexis pudo salir en defensa de una necedad como el bimetalismo.

El primero que realmente intentó resolver el problema fue el Dr. Conrad Schmidt, en

su obra *La cuota media de ganancia, sobre la base de la ley marxista del valor* (Stuttgart, Dietz ed., 1889). Schmidt procura poner los detalles de la formación de los precios en el mercado en consonancia tanto con la ley del valor como con la cuota media de ganancia, El producto obtenido por el capitalista industrial le resarce, ante todo, del capital por él desembolsado, y en segundo lugar le entrega un producto sobrante por el que no ha pagado nada. Pero, para poder obtener este producto sobrante tiene que lanzar su capital a la producción, es decir, tiene que emplear una determinada cantidad de trabajo materializado que le permita apropiarse de este producto sobrante. Para el capitalista es, pues, el capital por él desembolsado la cantidad de trabajo materializado socialmente necesaria para

procurarse el producto sobrante. Y lo mismo puede decirse de cualquier otro capitalista industrial. Ahora bien, como con arreglo a la ley del valor, los productos se cambian entre sí en proporción al trabajo socialmente necesario para su producción, y como para el capitalista el trabajo necesario para la creación de su producto sobrante consiste

precisamente en el trabajo pretérito acumulado en su capital, llegaremos a la conclusión de que los productos sobrantes se cambian en proporción a los capitales necesarios para su producción y no en proporción al trabajo *realmente* materializado en ellos. La parte correspondiente a cada unidad de capital será, por tanto, igual a la suma de todas las plusvalías producidas dividida entre la suma de los capitales invertidos para producirlas.

Según esto, capitales iguales arrojarán en el mismo período de tiempo ganancias iguales, resultado que se obtendrá añadiendo el precio de costo así calculado del producto sobrante al precio de costo del producto pagado, para

vender a este precio recargado ambos

productos, el pagado y el no retribuido. De este modo queda establecida la cuota media de ganancia, sin perjuicio de que los precios medios de las distintas mercancías sean

determinados, como entiende Schmidt, por la ley del valor.

Es una construcción extraordinariamente ingeniosa, cortada en un todo por el patrón

hegeliano. Pero comparte con la mayoría de las construcciones hegelianas el destino de ser falsa. Entre el producto sobrante y el producto retribuido no existe ninguna diferencia: si la ley del valor ha de regir también *directamente para* los precios medios, ambos tienen que venderse con arreglo al trabajo socialmente necesario para su producción e invertido en ella. La ley del valor va dirigida desde el primer momento contra el criterio procedente del mundo de ideas capitalistas de que el trabajo pretérito acumulado en que consiste el capital no es simplemente una determinada suma de valor creado, sino que es también, como

factor de la producción y de la creación de ganancia, creador de valor, fuente de más valor que el que por sí encierra; la ley del valor sienta el hecho de que esta cualidad sólo corresponde al trabajo vivo. Es sabido que los capitalistas esperan obtener ganancias iguales en proporción al volumen de los capitales por ellos empleados y consideran, por tanto, su desembolso de capital como una especie de precio de costo de su ganancia. Pero Schmidt, al valerse de esta idea para poner por medio de ella en consonancia los precios calculados con arreglo a la cuota media de ganancia con la ley del valor, incorpora a esta ley, como factor determinante, una idea que se halla en total contradicción con ella.

Una de dos: o el trabajo acumulado constituye un factor creador de valor junto al trabajo vivo, en cuyo caso la ley del valor no rige, o no crea valor, y entonces la

argumentación de Schmidt es incompatible con la ley del valor.

Schmidt se desvió del camino derecho cuando estaba ya muy cerca de la solución, por

creerse obligado a encontrar una fórmula matemática cualquiera que permitiese demostrar la consonancia existente entre el precio medio de cualquier mercancía suelta y la ley del valor. Pero el hecho de que al llegar aquí, ya muy cerca de la meta, se dejase llevar por derroteros falsos, no obsta para que el resto de su folleto acredite con cuánta inteligencia sabe llegar a conclusiones nuevas, partiendo de los dos primeros libros de *El Capital.* Le cabe el honor de haber descubierto por su cuenta la explicación acertada para resolver el problema, no resuelto hasta entonces, de la tendencia de la cuota de ganancia a descender, coincidiendo con la explicación que da Marx en la sección tercera de este libro que ahora ve la luz; y lo mismo por lo que se refiere a la derivación del beneficio comercial partiendo de la plusvalía industrial y a toda una serie de observaciones sobre el interés y la renta del suelo, con las que se adelanta a puntos de vista desarrollados por Marx en las secciones cuarta y quinta de este libro III.

En un trabajo posterior *(Neue Zeit,* 1892-93, núms. 3 y 4) intenta Schmidt llegar a la solución del problema por otro camino. Viene a sostener que es la concurrencia la que establece la cuota media de ganancia, al hacer que los capitales invertidos en ramas de

producción que arrojan una ganancia inferior a la medía emigren a otras cuya ganancia supera a la normal. La idea de que la concurrencia es la gran niveladora de las ganancias, no es nueva. Lo que ahora intenta Schmidt demostrar es que esta nivelación de las

ganancias es idéntica a la reducción del precio de venta de mercancías producidas en exceso al tipo de valor que la sociedad, con arreglo a la ley del valor, puede pagar por ellas.

Pero tampoco este camino puede conducir a la meta. El porqué se desprende bastante bien de la exposición del propio Marx en este libro III.

Abordó el problema, después de Schmidt, P. Fireman (en *Conrads Jabrbücher,* Tercera Serie [1892], III, p. 793). No he de entrar a examinar las observaciones de este autor sobre otros aspectos de la exposición de Marx.

No ha sabido comprender que Marx, donde él cree que define, se limita a desarrollar cosas existentes, sin que haya que buscar en él definiciones acabadas y perfectas, valederas de una vez para todas. Allí donde las cosas y sus mutuas relaciones no se conciben como algo fijo e inmutable, sino como algo sujeto a mudanza, es lógico que también sus imágenes mentales, los conceptos, se hallen expuestos a cambios y transformaciones, que no se las enmarque en definiciones rígidas, sino que se las desarrolle en su proceso histórico o lógico de formación. Así enfocado el problema, se verá claro por qué Marx, al comienzo del libro I –en que arranca de la producción simple de mercancías como de la premisa histórica de que parte, para luego, arrancando de esta base, arribar al capital–, toma como punto de partida precisamente la simple mercancía y no una forma conceptual e históricamente secundaría, o sea, la mercancía modificada ya por el capitalismo, cosa que Fireman no acierta en absoluto a comprender. Pero dejemos a un lado estas y otras cosas secundarias que podrían servir de base a diversas objeciones, y vayamos por derecho al fondo del problema. Mientras que la teoría le enseña al autor que la plusvalía, partiendo de una cuota de plusvalía dada, es proporcional al número de fuerzas de trabajo empleadas, la experiencia le enseña que, partiendo de una cuota media de

ganancia dada, la ganancia es proporcional a la magnitud del capital global invertido.

Fireman explica esto diciendo que la ganancia es un fenómeno puramente convencional (lo que en él quiere decir: un fenómeno peculiar de una determinada formación social, que desaparecerá al desaparecer ésta); su existencia se halla vinculada sencillamente a la existencia del capital, éste, cuando es lo suficientemente fuerte para arrancar una ganancia, se ve obligado por la concurrencia a arrancar una cuota de ganancia igual para todos los capitales. Sin una cuota igual de ganancia no podría concebirse una producción capitalista; partiendo ya del supuesto de esta forma de producción, la masa de ganancia de cada

capitalista individual, a base de una cuota de ganancia dada, sólo puede depender del volumen de su capital. Por otra parte, la ganancia consiste en plusvalía, en trabajo no retribuido. ¿Cómo se opera aquí la transformación de la plusvalía, cuya magnitud es

proporcional a la explotación del trabajo, en ganancia, cuyo volumen se ajusta al volumen del capital necesario para obtenerla? “Sencillamente por el hecho de que en todas las ramas de producción en que mayor es la proporción entre el... capital constante y el capital variable las mercancías se venden por encima de su valor, lo que a su vez significa que en aquellas ramas de producción en que la razón de capital constante a capital variable = *c*: *v* es la menor de todas las mercancías, se venden por debajo de su valor y solamente se venden por lo que valen en aquellas en que la razón *c*: *v* representa una determinada magnitud media... Esta disparidad entre los distintos precios y sus valores respectivos,

¿contradice al principio del valor? En modo alguno, pues el hecho de que los precios de algunas mercancías excedan del valor a medida que los de otras caen por debajo de él, no impide que la suma total de los precios sea igual a la suma total de los valores..., con lo que

“en última instancia” se borra la disparidad. Esta disparidad representa una “perturbación”,

y “en las ciencias exactas las perturbaciones sujetas a cálculo no suelen considerarse como la negación de una ley”.

Consúltense, en relación con esto, los pasajes correspondientes de Marx, en el capítulo IX del presente libro, y se advertirá que, en efecto, Fireman ha puesto aquí el dedo en la llaga. Pero, después de este descubrimiento, Fireman necesitaba dar todavía muchos pasos para llegar a la solución total y tangible del problema, como lo demuestra la acogida tan fría que su importante artículo encontró y que no merecía, ciertamente. Muchos eran los que se interesaban por este problema, pero todos ellos temían quemarse los dedos. Y la explicación de esto no está solamente en la forma incompleta bajo la cual expone Fireman su hallazgo, sino también en los defectos innegables tanto de su modo de concebir la doctrina marxista como de la crítica general que hace de ella, basándose en aquella

concepción.

Donde quiera que se presenta la ocasión de ponerse en ridículo a propósito de algún problema difícil, aparece indefectiblemente el profesor Julius Wolf, de

Zurich. Según él *(Conrads Jahrbücher*, Tercera Serie, II, pp. 352 *ss*.), todo este problema se resuelve con la plusvalía relativa. La producción de la plusvalía relativa descansa en el incremento del capital constante con respecto al variable. “Un aumento de capital constante presupone un aumento de la capacidad productiva de los obreros. Pero como este aumento de capacidad productiva (a través del abaratamiento de los medios de subsistencia) trae consigo un aumento de plusvalía, se establece una relación directa entre la creciente plusvalía y la parte cada vez mayor que representa el capital constante dentro del capital global.

Mayor capital constante un aumento de la productividad del trabajo. Por tanto, de

acuerdo con Marx, sí el capital variable permanece inmóvil y el capital constante aumenta, aumenta necesariamente la plusvalía. Es un problema que se nos plantea.”

No importa que Marx diga, en cien pasajes del libro I de su obra, exactamente lo

contrario de esto, no importa que la afirmación de que según Marx la plusvalía relativa aumenta al disminuir el capital variable con relación al capital constante sea de un atrevimiento que no puede calificarse en términos académicos; el señor Julius Wolf

demuestra en todas y cada una de sus líneas que no ha aprendido absoluta ni relativamente lo más mínimo de la plusvalía absoluta ni de la relativa; no importa que él mismo diga: “a primera vista, parece como sí uno se encontrase metido en una red de absurdos”, tesis que, dicho sea de paso, es la única verdad que se contiene en todo su artículo. Todo esto no importa nada. El señor Julius Wolf se siente tan orgulloso de su genial descubrimiento que no puede por menos de cantar loas póstumas a Marx por él, atribuyéndole su propio e

insondable absurdo y ensalzándolo como “una nueva prueba de la agudeza y la amplitud de visión con que está trazado su [de Marx] sistema crítico de la economía capitalista”.

Pero aún hay algo mejor: “Ricardo ha afirmado asimismo –dice el señor Wolf– que a

igual desembolso de capital, igual plusvalía (ganancia) y a igual inversión de trabajo, igual plusvalía (en cuanto a la masa) . El problema estaba en saber cómo podía ponerse lo uno en consonancia con lo otro. Pero Marx no reconoció nunca el problema bajo esta forma. *Marx ha demostrado indudablemente (en el tercer tomo)* que la segunda afirmación no se deriva incondicionalmente de la ley del valor, sino que, lejos de ello, contradice a su ley del valor, debiendo por tanto... desecharse abiertamente.” Y enseguida pasa a investigar cuál de nosotros dos se ha equivocado, sí Marx o yo. No admite, naturalmente, la posibilidad de que es él mismo el que se equivoca.

Sería ofender a mis lectores y desconocer totalmente la comicidad de esta situación sí malgastase ni una sola palabra acerca de este esplendoroso pasaje. Sólo añadiré lo siguiente: con la misma audacia con que este autor pudo ya decir por aquel entonces: lo que

“Marx ha demostrado indudablemente en el tomo III”, aprovecha la ocasión para echar a rodar un supuesto chisme profesoral según el cual la obra de Conrad Schmidt a que nos hemos referido más arriba ha sido “directamente inspirada por Engels”. ¡Señor Julius Wolf!

Es posible que en el mundo en que usted vive y labora sea corriente que el hombre que plantea públicamente un problema a los demás apuntes en secreto a sus amigos íntimos la solución. No quiero poner en duda la capacidad de usted para cosas como esta. Pero en el mundo en que yo me muevo no se necesita descender a miserias de ese tipo. Y creo que el prólogo que estoy escribiendo es una buena prueba de ello.

Apenas murió Marx, apareció en la *Nuova Antología* (abril de 1883) un artículo del señor Achille Loria acerca de él: el artículo es, primero, una biografía repleta de datos falsos, y luego una crítica de las actividades públicas, políticas y literarias de Marx. La concepción materialista de la historia sostenida por Marx es falseada y tergiversada aquí de un modo muy concienzudo, que delataba una gran finalidad. Hoy, la finalidad perseguida está ya clara. En 1886, publicó el mismo señor Loria un libro titulado *La teoría económica della costituzione política,* en el que proclama ante el

mundo asombrado, como un descubrimiento propio, aquella teoría marxista de la historia desfigurada por él en 1883 de un modo tan completo y tan deliberado. Es cierto que la teoría de Marx queda reducida aquí a un nivel bastante pobre y que los casos y ejemplos históricos aducidos por el señor Loria en apoyo de sus doctrinas abundan en deslices que no se perdonarían a un alumno de cuarto año de Instituto, pero ¿qué importa todo eso? Lo importante es que el

descubrimiento según el cual las situaciones y los acontecimientos políticos encuentran siempre y por todas partes su explicación en las correspondientes situaciones económicas, no fue hecho, ni mucho menos, según demuestra la obra que comentamos, por Marx en

1845, sino por el señor, Loria en 1886. Por lo menos, así lo ha hecho creer a sus

compatriotas y también a algunos franceses, ya que su libro vio también la luz en Francia, lo que le permite pavonearse ahora en Italia como el autor de una nueva y trascendental teoría sobre la historia, hasta que los socialistas italianos encuentren el tiempo necesario para despojar al *illustre* Loria de las plumas de pavo real robadas con que se adorna.

Pero esto no es más que un pequeño botón de muestra de las maneras del señor Loria.

Nos asegura que todas las teorías de Marx descansan sobre un sofisma *consciente* (un *consaputo* sofisma), que Marx no rehuye los paralogismos aun a sabiendas de que lo son *(sapendoli tali),* etc. Y después de toda una serie de sandeces por el estilo, encaminadas a hacer creer a sus lectores que Marx es un arribista como un Loria cualquiera que busca conseguir sus efectillos por medio de las mismas trampas de nuestro profesor paduano, ya puede revelarles un importante secreto, con lo cual nos lleva de nuevo al problema de la cuota de ganancia.

El señor Loria dice: según Marx, la masa de plusvalía (que el señor Loria identifica aquí con la ganancia) producida en una empresa industrial capitalista debe ajustarse al capital variable empleado en ella, ya que el capital constante no arroja ganancia alguna.

Pero esto choca con la realidad, pues en la práctica la ganancia no se ajusta al capital variable solamente, sino al capital en su conjunto. El propio Marx se da cuenta de esto (I, capítulo XI) y reconoce que en apariencia los hechos se hallan en contradicción con su teoría. Pero, ¿cómo resuelve él esta contradicción? Remitiendo a sus lectores a un tomo de su obra que aún no ha aparecido. Refiriéndose a este tomo, ya Loria se había adelantado a

decir a sus lectores, hace algún tiempo, que no creía que Marx hubiese pensado ni por un momento en escribirlo. Pues bien, ahora exclama con aire de triunfo: "no me equivocaba yo, pues, al afirmar que este segundo tomo con que Marx no cesaba de amenazar a sus

contradictores sin que jamás apareciese no era tal vez más que un recurso ingenioso

empleado por Marx a falta de argumentos científicos (un *ingegnoso spediente ideato dal* Marx *a sostituzione degli argomenti scientifici*)". Quien, después de leer esto, no quede convencido de que Marx es un estafador científico digno de codearse con *l'illustre* Loria, no tiene enmienda.

Sabemos, pues, que según el señor Loria la teoría marxista de la plusvalía es

absolutamente incompatible con el hecho de la cuota general igual de ganancia. Por fin, vio la luz el segundo tomo y en él la pregunta públicamente formulada por mí sobre este punto concreto, precisamente. Si el señor Loria fuese uno de nuestros tímidos alemanes, se sentiría un poco perplejo. Pero él es un descarado meridional, procedente de un clima cálido, en que la imperturbabilidad es, como él mismo podría decir, una condición en cierto modo natural. El problema de la cuota de ganancia ha quedado públicamente planteado. El señor Loria lo había declarado públicamente insoluble. Y he aquí que ahora se supera a sí mismo resolviéndolo públicamente.

Esta maravilla se opera en los Conrads Jabrbücher, Nueva Serie, t. XX, pp. 272 *ss*., en un artículo sobre la obra de Conrad Schmidt citada más arriba. Después de haber aprendido en Schmidt cómo se produce la ganancia comercial, todo lo ve claro de pronto. "Ahora bien, como la determinación del valor por el tiempo de trabajo supone una ventaja para los capitalistas que invierten en salarios una parte mayor de su capital, el capital improductivo

[debería decir comercial] de estos capitalistas privilegiados debe conseguir un interés

[debería decir ganancia] más alto y traducirse en la igualdad entre los distintos capitalistas industriales. Así, si por ejemplo los capitalistas industriales *A*, *B y C* emplean 100 jornadas de trabajo cada uno, invierten en la producción 0, 100 y 200 de capital constante y el salario de 100 jornadas de trabajo contiene 50 jornadas de trabajo, cada capitalista obtendrá una plusvalía de 50 jornadas de trabajo y la cuota de ganancia es del 100% para el primero, del 33,3 % para el segundo y del 20% para el tercero. Pero si viene un cuarto capitalista, *D*, que acumula un capital improductivo de 300 que reclama de un *A* interés [una ganancia]

con un valor de 40 jornadas de trabajo y de *B* con un valor de 20 jornadas de trabajo, la cuota de ganancia de los capitalistas *A y B* descenderá al 20% como la de *C*, y *D* obtendrá, con un capital de 300, una ganancia de 60, es decir, una cuota de ganancia del 20 %, igual que los demás capitalistas."

Véase, pues, con qué sorprendente destreza, en un abrir y cerrar de ojos, resuelve el *illustre* Loria el mismo problema que hace diez años había declarado insoluble.

Desgraciadamente, no nos revela el secreto de qué es lo que permite al "capital

improductivo" no sólo arrancar a los industriales esta ganancia extraordinaria que rebasa los límites de la cuota de ganancia media, sino además quedarse con ella, exactamente lo mismo que el terrateniente se queda con la parte que rebasa la ganancia normal del

arrendatario, en concepto de renta del suelo. En realidad, los comerciantes percibirían, según esto, de los industriales, un tributo absolutamente análogo a la renta del suelo, instaurando así la cuota media de ganancia. Indudablemente, el capital comercial

constituye, como todo el mundo sabe, sobre poco más o menos, un factor muy esencial en la instauración de la cuota general de ganancia. Pero sólo un aventurero literario a quien en el fondo de su alma se le da una higa de toda la

economía puede permitirse afirmar que posee la fuerza mágica de absorber toda la plusvalía que exceda de la cuota general de

ganancia, y además antes de que ésta se halle establecida, convirtiendo el sobrante en renta del suelo para sí mismo, sin necesidad de que medie ninguna clase de propiedad territorial.

No menos asombrosa es la afirmación de que el capital comercial logra descubrir aquellos industriales cuya plusvalía no hace más que cubrir exactamente la cuota de ganancia media y se atribuye como un honor el mitigar en cierto modo la suerte de estas desgraciadas víctimas de la ley marxista del valor, al venderles sus productos gratis e incluso sin la menor provisión de fondos. Hace falta ser un prestidigitador consumado para imaginarse que Marx necesita recurrir a artes tan lamentables.

Pero cuando el *illustre* Loria brilla en todo su esplendor es al compararlo con sus competidores nórdicos, con el señor Julius Wolf por ejemplo, aunque tampoco éste es un recién llegado. ¡Qué poquita cosa nos parece este autor, al lado del italiano, a pesar de su libro tan gordo sobre *El socialismo y el orden social capitalista*! ¡Cuán torpe, y hasta casi me atrevería a decir que cuán modesto, aparece el señor Wolf, comparado con el noble desenfado con que el maestro proclama como la evidencia misma que Marx, ni más ni

menos que otros autores, era un sofista, un paralogista, un fanfarrón y un charlatán tan grande como el propio señor Loria y que no tiene inconveniente en engañar al público, diciéndole que dará remate a su teoría en un tomo posterior, el cual sabe muy bien que no puede ni quiere publicar. Un descaro sólo comparable a la suavidad de anguila con que se desliza a través de las situaciones imposibles, un desprecio verdaderamente heroico a los puntapiés recibidos, una rapidez vertiginosa para apropiarse los frutos del trabajo ajeno, un estrépito imponente de charlatán para la *reclame*, una hábil organización de la fama por medio del truco de la camaradería: ¿quién podría ponerle el pie delante, en todas estas artes?

Italia es el país del clasicismo. Desde aquella época grande en que se encendió en Italia la antorcha del mundo moderno, este país ha producido una serie de caracteres grandiosos con una perfección clásica insuperable, desde el Dante hasta Garibaldi. Pero también la época de la humillación y la

dominación extranjera ha dejado allí como recuerdo caracteres clásicos, entre los que figuran dos tipos bien definidos: el de Sganarell y el de Dulcamara. La unidad clásica de estos dos personajes la vemos plasmada hoy en nuestro *illustre* Loria.

Para terminar, he de llevar a mis lectores al otro lado del océano. En Nueva York hay un médico, el Dr. George C. Stiebeling, que ha encontrado otra solución del problema, por cierto extraordinariamente simple. Tan simple, que nadie ha querido aceptarla, ni de este ni de aquel lado del mar, lo cual ha provocado la indignación de nuestro médico, quien en una serie interminable de folletos y artículos de revistas publicados en ambos continentes, clama del modo mas amargo contra esta injusticia. Es cierto que en la *Neue Zeit* se le ha dicho que toda su solución está basada en un error de cálculo. Pero este reparo no podía convencer a nuestro hombre: también Marx cometió errores de cálculo y a pesar de ello tiene razón en lo fundamental. Veamos, pues, en qué consiste la solución del Dr.

Stiebeling.

Supongamos que existen dos fábricas que trabajen al mismo tiempo y con el mismo capital, pero con una proporción distinta de capital constante y variable. Supongamos que el capital global ($c + v$) sea = y llamando x a la diferencia existente en cuanto a la proporción entre el capital constante y el variable. En la fábrica I , $y = c + v$; en la fábrica II, $y = (c - x) + (v + x)$. La cuota de plusvalía en la fábrica I será, por tanto, p

$$=\frac{}{v}$$

y en la fábrica II

$$=\frac{p}{v + x}.$$

Llamo ganancia (*g*) a la plusvalía total (*p*) que viene a incrementar en un período de tiempo dado el capital global *y* o *c* + *v*; por tanto, *g* = *p*. La cuota de ganancia será, por tanto en la fábrica I

$$\frac{g}{y} \text{ o } \frac{p}{c + v}$$

y en la fábrica II también

$$\frac{g}{y} \text{ o } \frac{p}{(c - x) + (v + x)},$$

es decir, también

$$\frac{p}{c + v}.$$

El... problema se resuelve, pues, de tal modo que a base de la ley del valor, empleando el mismo capital y el mismo tiempo, pero con masas desiguales de trabajo vivo, cuotas

distintas de plusvalía dan una cuota media igual de ganancia (G. C. Stiebeling, *La ley del valor y la cuota de ganancia*, Nueva York, John Heinrich).

Aun a riesgo de echar a perder un cálculo tan hermoso y tan claro, no tenemos más remedio que dirigir al Dr. Stiebeling una pregunta: ¿por qué sabe que la suma de la

plusvalía producida por la fábrica I es exactamente igual a la suma de la

plusvalía producida por la fábrica II? Cuando habla de *c, v, y, x,* es decir, de todos los demás factores que entran en el cálculo, nos dice expresamente que son iguales para ambas fábricas, pero de *p* no dice una palabra. Y del simple hecho de que indique las dos cantidades de plusvalía con el signo algebraico *p*, no se deduce, ni mucho menos, que sean iguales. Cuando el Dr.

Stiebeling identifica buenamente la ganancia *g* con la plusvalía, da por sentado precisamente lo que se trata de demostrar. Ahora bien, aquí sólo pueden darse dos casos: o bien las dos cantidades *p* son iguales, es decir, ambas fábricas producen la misma cantidad de plusvalía y, por tanto, si los capitales empleados son iguales, la misma cantidad de ganancia, en cuyo caso el Dr. Stiebeling da por supuesto ya de antemano lo que trata de demostrar. O bien una de las dos fábricas produce una cantidad mayor de plusvalía que la otra, y entonces todo su cálculo se viene a tierra.

El Dr. Stiebeling no ha escatimado esfuerzo ni gasto para levantar sobre este error inicial de cálculo montañas enteras de cálculos, exhibiéndolos ante el público. Puedo

asegurarles, por si ello sirviera para su tranquilidad, que casi todos estos cálculos son igualmente erróneos y que allí donde excepcionalmente no lo son prueban precisamente todo lo contrario de lo que se proponen demostrar.

Así, por ejemplo, la comparación entre los censos norteamericanos de 1870 y 1880 le indica el descenso de la cuota de ganancia, a pesar de lo cual reputa este hecho totalmente falso y cree deber corregir, basándose en la práctica, la teoría marxista de una cuota de ganancia estable, igual siempre a sí misma. Pues bien, de la sección tercera de este libro III que ahora se publica se deduce precisamente que esta “la cuota fija de ganancia” atribuida a Marx es una pura entelequia, y que la tendencia al descenso de la cuota de ganancia

obedece a causas diametralmente opuesta a las indicadas por el Dr. Stiebeling. No dudamos que el Dr. Stiebeling obra movido por excelentes intenciones, pero cuando se quieren tratar problemas científicos, hay que aprender ante todo a leer las obras que se pretende utilizar tal y como el autor las ha escrito, y sobre todo sin atribuirles cosas que en ellas no figuran.

Resultado de toda esta investigación: en lo que al problema planteado se

refiere, sólo la escuela marxista ha aportado resultados positivos. Fireman y Conrad Schmidt podrán, cada cual por su lado, sentirse muy satisfechos de sus propios trabajos.

F. ENGELS

Londres, 4 de octubre de 1894.

* En esta edición, siempre entre paréntesis redondos (Ed.).

SECCIÓN PRIMERA

LA TRANSFORMACIÓN DE LA PLUSVALÍA EN GANANCIA Y DE LA CUOTA DE PLUSVALÍA EN CUOTA DE GANANCIA

CAPÍTULO I

COSTO DE PRODUCCIÓN Y GANANCIA

En el libro I se investigaron los fenómenos que ofrece el *proceso de producción* capitalista considerado de por sí, como proceso directo de producción, prescindiendo por el momento de todas las influencias secundarias provenientes de causas extrañas a él. Pero este proceso directo de producción no llena toda la órbita de vida del capital. En el mundo de la realidad aparece completado por el *proceso de circulación*, sobre el que versaron las investigaciones del libro II. En esta parte de la obra, sobre todo en la sección tercera, al examinar el proceso de circulación, como mediador del proceso social de reproducción, veíamos que el proceso de la producción capitalista considerado en su conjunto representa la unidad del proceso de producción y del proceso de circulación. Aquí, en el libro III, no se trata de formular reflexiones generales acerca de esta unidad, sino, por el contrario, de descubrir y exponer las formas concretas que brotan del *proceso de movimiento del capital considerado como un todo*. En su movimiento real, los capitales se enfrentan bajo estas formas concretas, en las que tanto el perfil del capital en el proceso directo de producción como su perfil en el proceso de circulación no son más que momentos específicos y

determinados. Las manifestaciones del capital, tal como se desarrollan en este libro, van acercándose, pues, gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad a través de la acción mutua de los diversos capitales, a través de la concurrencia, y tal como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la

producción.

El valor de toda mercancía producida por métodos capitalistas, *M*, se expresa en esta fórmula: $M = c + v + p$. Si descontamos del valor del producto la plusvalía *p*, obtendremos un simple equivalente o valor de reposición en forma de mercancía, destinada a resarcir el valor–capital desembolsado en los elementos de producción $c + v$.

Si la fabricación de un determinado artículo supone, por ejemplo, una inversión de

capital de 500 libras esterlinas, así distribuidas: 20 libras para desgaste de medios de trabajo, 380 libras para materiales de producción y 100 libras para fuerza de trabajo, y suponemos que la cuota de plusvalía es del 100 %, obtendremos que el valor del producto =

$400\ c + 100\ v + 100\ p = 600$ libras esterlinas.

Descontando las 100 libras esterlinas de plusvalía, queda un valor–mercancía de

500 libras, que se limita a reponer el capital de 500 libras, desembolsado. Esta parte de valor de la mercancía, que repone el precio de los medios de producción consumidos y de la fuerza de trabajo empleada, no hace más que reponer lo que la mercancía ha costado al capitalista y representa, por tanto, para él, el precio de costo de la mercancía.

Claro está que una cosa es lo que la mercancía cuesta al capitalista y otra cosa lo

que cuesta el producir la mercancía. La parte del valor de la mercancía formada por la plusvalía no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque

es al obrero a quien cuesta trabajo no retribuido. Sin embargo, como dentro de la producción capitalista, el propio obrero, una vez que entra en el proceso de producción, pasa a ser por sí mismo un

ingrediente del capital productivo en funciones y perteneciente al capitalista y éste, por

tanto, el verdadero productor de mercancías, es natural que se considere como el precio de costo de la mercancía lo que para él es el precio de costo. Llamando al precio de costo *pc*, la fórmula $M = c + v + p$ se convertirá así en la fórmula $M = pc + p$, o lo que es lo mismo, el valor de la mercancía = al precio de costo + la plusvalía.

La agrupación de las distintas partes de valor de la mercancía que se limitan a

reponer el valor–capital invertido en su producción bajo la categoría del precio de costo expresa, por tanto, el carácter específico de la producción capitalista. El costo capitalista de la mercancía se mide por la inversión de *capital*; el costo real de la mercancía, por la inversión de *trabajo*. El precio de costo capitalista de la mercancía difiere, por tanto, cuantitativamente, de su valor, de su precio de costo real; es menor que el valor de la mercancía, pues si $M = pc + p$, $pc = M – p$. Esto por una parte. Por otra, el precio de costo de la mercancía no es, ni mucho menos, una rúbrica exclusiva de la contabilidad capitalista, la sustantivación de esta parte del valor se impone prácticamente en todo proceso de producción efectiva de mercancías, pues el proceso de circulación se encarga de hacer revertir constantemente la forma de mercancía que presenta esa parte del valor a la forma de capital productivo, por donde el precio de costo de la mercancía tiene que rescatar constantemente los elementos de producción consumidos para producirla.

En cambio, la categoría del precio de costo no tiene absolutamente nada que ver con

la creación del valor de la mercancía ni con el proceso de valorización del capital. Sí sé que 5/6 del valor de la mercancía, de 600 libras esterlinas, o sean, 500 libras, sólo representan un equivalente, el valor destinado a reponer el capital de 500 libras esterlinas

desembolsado, y sólo alcanzan, por tanto, para reponer los elementos materiales de este capital, esto no me dirá cómo se han producido estos 5/6 del valor de la mercancía que constituyen su precio de costo, ni la sexta parte restante, que representa su plusvalía. Sin embargo, la investigación demostrará que, en la economía capitalista, el precio de costo reviste la falsa apariencia de una categoría propia de la producción mundial.

Pero volvamos a nuestro ejemplo. Supongamos que el valor producido por un

obrero en una jornada social media de trabajo represente una suma de dinero de 6 chelines

= 6 marcos. En este caso, el capital desembolsado de 500 libras esterlinas [10,000 chelines]

= 400 *c* + 100 *v*, será el producto de valor de 1,666 2/3 jornadas de trabajo de diez horas, de las cuales 1,333 1/3 jornadas de trabajo se plasmarán en el valor de los medios de

producción = 400 *c* y 333 1/3 en el valor de la fuerza de trabajo = 1 00 *v*. Por tanto, partiendo de la cuota de plusvalía del 100 % que se da por supuesta, la producción de la mercancía que se trata de crear costará una inversión de fuerza de trabajo = 100 *v* + 100 *p* =

666 2/3 jornadas de trabajo de diez horas.

Sabemos, además (véase libro I, cap. VII, p. 172) que el valor del producto

nuevamente formado de 600 libras esterlinas, se halla integrado por dos partes: 1º por el valor del capital constante de 400 libras esterlinas invertido en medios de producción y que reaparece en el producto; 2º por un valor de 200 libras esterlinas nuevamente producido. El precio de costo de la mercancía = 500 libras esterlinas, incluye las 400 *c* que reaparecen y la mitad del valor de 200 libras esterlinas nuevamente producidas (= 100 *v*), o sean, dos elementos del valor de las mercancías completamente distintos en cuanto a su origen.

Gracias al carácter útil y adecuado a un fin del trabajo invertido durante las

jornadas de diez horas, el valor de los medios de producción consumidos (o sean 400 libras esterlinas) se transfiere de estos medios de producción. al producto. Por tanto, este valor antiguo reaparece como parte integrante del valor producto, pero no nace en el proceso de producción de esta mercancía. Si existe ahora como parte integrante de la mercancía es, pura y simplemente, porque ya existía antes como parte integrante del capital

desembolsado. Por consiguiente, el capital constante desembolsado es repuesto por la parte del valor de la mercancía que él mismo añade al valor de ésta. Este elemento del precio de costo tiene, pues, un doble sentido: por una parte, entra en el precio de costo de la mercancía por ser parte integrante del valor de la mercancía que repone el capital

desembolsado: por otra parte, sólo forma parte integrante del valor de la mercancía por representar el valor del capital desembolsado, o porque los medios de producción cuestan tanto o cuánto.

Todo lo contrario de lo que ocurre con la otra parte integrante del precio de costo.

Las 666 2/3 jornadas de trabajo invertidas durante la producción de mercancías crean un valor nuevo de 200 libras esterlinas. Una parte de este valor nuevo se limita a reponer el capital variable desembolsado de 100 libras esterlinas, o sea, el precio de la fuerza de trabajo empleada. Pero este valor–capital desembolsado no entra en modo alguno en la formación del valor nuevo. Dentro del desembolso de capital la fuerza de trabajo cuenta como *valor*, pero dentro del proceso de producción funciona como *creadora de valor*. El valor de la fuerza de trabajo que figura dentro del capital desembolsado cede su puesto, dentro del capital productivo en proceso real y efectivo de *funcionamiento*, a la misma fuerza de trabajo viva, creadora de valor.

La diferencia entre estas distintas partes integrantes del valor de las mercancías que forman en conjunto el precio de costo salta a la vista tan pronto como se presenta un cambio en cuanto a la magnitud del valor del capital constante desembolsado en un caso, y en otro del capital variable

invertido. Supongamos que el precio de los mismos medios de producción o el capital constante aumente de 400 libras a 600 o disminuya, por el contrarío, a 200 libras. En el primer caso, no sólo aumentará el precio de costo de la mercancía de 500

libras a 600 *c* + 100 *v* == 700, sino que el mismo valor de la mercancía aumentará de 600

libras a 600 *c* + 1 *00v* + 100 *p* = 800 libras. En el segundo caso, no sólo disminuirá el precio de costo de 500 libras a 200 *c* + 100 *v* = 300 libras, sino que disminuirá también el mismo valor de la mercancía de 5,600 libras a 200 *c* + 100 *v* + 100 *p* = 400 libras. Como el capital constante desembolsado transfiere al producto su propio valor, el valor del producto, en igualdad de circunstancias, aumenta o disminuye a la par con la magnitud absoluta de aquel valor–capital. Supongamos, por el contrario, en igualdad de circunstancias, que el precio de la misma masa de fuerza de trabajo aumente de 100 libras a 150 o, por el contrario, que disminuya a 50. Es indudable que en el primer caso el precio de costo aumentará de 500

libras a 400 *c* + 150 *v* = 550 libras esterlinas, y que en segundo caso disminuirá de 500 libras a 400 *c* + 50 *v* = 450 libras, pero el valor de las mercancías permanecerá invariable en ambos casos = 600 libras; la fórmula, en el primer caso, será == 400 *c* + 150 *v* + 50 *p;* el, segundo =

400 *c* + 50 *v* + 150 *p*. El capital variable desembolsado no añade al producto su propio valor.

Su valor es sustituido más bien en el producto, por otro valor nuevo creado por el trabajo.

Por consiguiente, los cambios que se produzcan en la magnitud absoluta de valor del

capital variable, siempre y cuando que sólo expresen cambios en cuanto al precio de la fuerza de trabajo, no afectan en lo más mínimo a la magnitud absoluta del valor de las mercancías, puesto que no alteran para nada la magnitud absoluta del valor nuevo creado por la fuerza de trabajo en acción. Estos cambios sólo afectan a la proporción de

magnitudes entre las dos partes integrantes del valor nuevo, una de las cuales representa la plusvalía y la otra repone el capital variable, entrando, por tanto, en el precio de costo de la mercancía.

Lo único común a las dos partes integrantes del precio de costo, en nuestro caso

400 *c* + 100 *v*, es, simplemente, que ambas son partes del valor de la mercancía que reponen capital desembolsado.

Sin embargo, los verdaderos términos del problema, que son éstos, aparecen necesariamente invertidos cuando se los enfoca desde el punto de vista de la producción capitalista.

El régimen capitalista de producción se distingue del régimen de producción basado

en la esclavitud, entre otras cosas, en que en él el valor o precio de la fuerza de trabajo se presenta como el valor o precio del trabajo mismo, o sea, como el salario (libro I, cap.

XVII, p. 486). La parte variable del desembolso de capital se presenta, por tanto, como capital desembolsado en salarios, como un valor–capital que paga el valor o el precio de todo el trabajo invertido en la producción. Supongamos, por ejemplo, que una jornada social media de trabajo de diez horas se materialice en una masa de dinero de 6 chelines: en este caso, el desembolso de capital variable de 100 libras esterlinas será la expresión en dinero de un valor producido en 333 1/3 jornadas de trabajo de diez horas. Pero este valor de la fuerza de trabajo comprada que figura en el desembolso de capital no forma parte del capital puesto real mente en funciones. En el proceso de producción, es la fuerza viva de trabajo la que ocupa su lugar. Si el grado de explotación de ésta es, como ocurre en nuestro ejemplo, el 100%, se gastará en 666 2//3 jornadas de trabajo de diez horas y añadirá, por tanto, al producto un valor nuevo de 200 libras esterlinas. Pero en el desembolso de capital, el capital variable de 100 libras esterlinas figura como capital invertido en salarios o como precio del trabajo ejecutado durante 666 2/3 días, a razón de diez horas diarias. Dividiendo 100 libras esterlinas entre 666 2/3 obtenemos como precio de la jornada de trabajo de diez horas la cifra de

3 chelines, producto del valor de cinco horas de trabajo.

Comparando ahora el capital desembolsado por una parte, y por otra el valor de la

mercancía, llegamos al siguiente resultado:

I. Desembolso de capital de 500 libras esterlinas = 400 libras esterlinas de capital invertido en medios de producción (precio de los medios de producción) + 100 libras

esterlinas de capital invertido en trabajo (precio de 666 2/3 jornadas de trabajo o de los salarios correspondientes).

II. Valor mercancías de 600 libras esterlinas = precio de costo de 500 libras

esterlinas (400 libras esterlinas, precio de los medios de producción invertidos + 100 libras esterlinas, precio de las 666 2/3 jornadas de trabajo empleadas) + 100 libras esterlinas de plusvalía.

En esta fórmula, la parte de capital invertida en trabajo sólo se distingue de la parte de capital invertida en medios de producción, en algodón o en carbón, por ejemplo, por el hecho de que se destina a pagar un elemento de producción materialmente distinto, pero no, ni mucho menos, porque, desempeñe un papel funcionalmente distinto en el proceso de

creación de valor de la mercancía y también, por tanto, en el proceso de valorización del capital. El precio de los medios de producción reaparece en el precio de costo de la mercancía tal y como figuraba ya en el capital desembolsado, y reaparece precisamente por el empleo útil y adecuado a un fin que se da a estos medios de producción. Del mismo modo reaparece en el precio de costo de la mercancía el precio o salario de las 666 2/3

jornadas de trabajo invertidas en su producción, y por la misma razón exactamente, porque esta masa de trabajo se invierte en una forma útil y adecuada a un fin. Aquí sólo vemos valores existentes, acabados –las partes de valor del capital desembolsado que entran en la formación del producto de valor–, pero no un elemento creador de valor nuevo. La

diferencia entre el capital constante y el variable ha desaparecido. El costo de producción global de 500 libras esterlinas tiene ahora la doble significación siguiente: primero, es la parte del valor–mercancía de 600 1. st. que reemplaza al capital de 500 libras gastado en la producción de la mercancía: segundo: este elemento del valor–mercancía existe, a su vez,

sólo porque existía antes como costo de producción de los elementos de producción utilizados –medios de producción y trabajo–, es decir en tanto que desembolso de capital.

El valor–capital reaparece como costo de producción de la mercancía porque ella ha sido gastada como valor–capital, y en la medida que lo fuera.

El hecho de que las distintas partes integrantes de valor del capital desembolsado se inviertan en elementos de producción materialmente distintos, en medios de trabajo,

materias primas y auxiliares y trabajo, quiere decir, simplemente, que el precio de costo de la mercancía debe volver a comprar estos elementos de producción materialmente distintos.

Pero en lo que se refiere a la formación del precio de costo, sólo se acusa en este punto una diferencia: la que media entre el capital fijo y el capital circulante. En nuestro ejemplo, se calculaban 20 libras esterlinas para desgaste de los medios de trabajo (400 *c* = 20 libras esterlinas para desgaste de los medios de trabajo + 380 libras para materiales de

producción). Si el valor de estos medios de trabajo antes de la producción de la mercancía era = 1,200 libras esterlinas, este valor existe después de su producción bajo dos formas distintas: 20 libras esterlinas como parte del valor–mercancías y 1,200–20, o sean, 1,180

libras como valor restante de los medios de trabajo que siguen, al igual que antes, en posesión del capitalista, o como elemento de valor no de su capital–mercancía, sino de su capital productivo. A diferencia de lo que ocurre con los medios de trabajo, los materiales de producción y los salarios se invierten totalmente en la producción de la mercancía, por cuya razón su valor se transfiere también íntegramente al valor de la mercancía producida.

Ya hemos visto cómo estas distintas partes integrantes del capital desembolsado mantienen con respecto a la rotación sus formas de capital fijo y circulante.

El desembolso de capital es, por tanto, = 1,680 libras esterlinas: capital fijo = 1,200

libras esterlinas más capital circulante = 480 libras (= 380 libras en materiales de producción más 100 libras en salarios).

En cambio, el precio de costo de la mercancía sólo es = 500 libras esterlinas (20

libras por desgaste del capital fijo más 480 libras de capital circulante).

Sin embargo, esta diferencia entre el precio de costo de la mercancía y el

desembolso de capital sólo viene a confirmar una cosa, a saber: que el precio de costo de la mercancía se halla formado exclusivamente por el capital realmente invertido en su

producción.

En la producción de la mercancía se invierten medios de trabajo por valor de 1,200

libras esterlinas, y de este valor–capital invertido sólo se pierden en la producción 20 libras esterlinas. Por tanto, el capital fijo empleado sólo entra parcialmente en su producción. En cambio, el capital circulante empleado entra íntegramente en el precio de costo de la mercancía, pues se invierte íntegramente en su producción. ¿Y qué prueba esto sino que el capital fijo y circulante consumidos entran por igual en el precio de costo de la mercancía en proporción a la magnitud de su valor y que esta parte integrante del valor de la

mercancía sólo brota del capital invertido en su producción? Sí no fuese así, no podría comprenderse por qué el capital fijo de 1,200 libras desembolsado no añade también al valor del producto, en vez de las 20 libras esterlinas que

pierde en el proceso de

producción, las 1,180 libras que no pierde en él.

Esta diferencia entre el capital fijo y el capital circulante en lo tocante al cálculo del precio de costo sólo viene, pues, a confirmar el aparente origen del precio de costo como derivado del valor–capital desembolsado o del precio que cuestan al mismo capitalista los elementos de producción desembolsados, incluyendo el trabajo. Por otra parte, el capital variable invertido en fuerza de trabajo, se identifica siempre aquí expresamente, en lo tocante a la creación de valor, bajo la rúbrica de capital circulante, con el capital constante

(con la parte del capital invertida en materiales de producción), con lo cual se consuma la mixtificación del proceso de valorización del capital.1

Hasta aquí sólo hemos examinado un elemento del valor de la mercancía: el precio

de costo. Ahora debemos fijarnos en lo otra parte integrante del valor de la mercancía: el remanente sobre el precio de costo, o sea, la plusvalía. La plusvalía es, pues, ante todo, el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo. Pero, como el precio de costo es igual al valor del capital desembolsado, a cuyos elementos materiales revierte también constantemente, resultará que este remanente de valor es un incremento de valor del capital invertido en la circulación de la mercancía y que refluye de su circulación.

Ya veíamos más arriba que aunque *p*, la plusvalía, sólo surgiese de un cambio de valor de *v*, del capital variable, y originariamente sólo fuese, por tanto, un incremento del capital variable, después de finalizar el proceso de producción representa asimismo un incremento de valor de $c + v$, del capital global desembolsado. La fórmula $c + (v + p)$, que indica que *p* se produce por la transformación de un determinado valor–capital *v* invertido en fuerza de trabajo en una magnitud fluida, es decir, de una magnitud constante en una magnitud variable, se representa asimismo como $(c + v) + p$. Antes de la producción, teníamos un capital de 500 libras esterlinas. Después de la producción, tenemos el capital de 500 libras mas un incremento de valor de

100 libras esterlinas.2

Sin embargo, la plusvalía no representa solamente un incremento con respecto a la

parte del capital desembolsado que entra en el proceso de valorización, sino también con respecto a la parte que no entra en él; representa, por tanto, un incremento de valor no sólo con respecto al capital desembolsado que el precio de costo de la mercancía repone, sino también con respecto a todo el capital invertido en la producción. Antes de la producción, teníamos un valor–capital de 1,680 libras esterlinas: 1,200 libras de capital fijo invertido en medios de trabajo, de las cuales solamente entran en el valor de la mercancía las 20 libras de desgaste, más las 580 libras esterlinas de capital circulante invertidas en materiales de producción y salarios. Después del proceso de producción, tenemos 1,180 libras esterlinas como parte integrante del valor del capital productivo mas un capital–mercancías de 600

libras esterlinas. Sumando estas dos cantidades de valor, tenemos que el capitalista posee ahora un valor de 1,780 libras esterlinas. Si de él se descuenta el capital global de 1,680

libras esterlinas desembolsado, quedará un incremento de valor de 100 libras. Estas 100

libras esterlinas de plusvalía representan, pues, un incremento de valor con respecto al capital de 1,680 libras desembolsado, ni más ni menos que con respecto a la fracción de 500 libras desembolsada durante la producción.

Ahora, el capitalista comprende claramente que este incremento de valor brota de

las operaciones productivas realizadas con el capital, es decir, del capital mismo, puesto que no existía antes del proceso de producción y existe después. Por lo que se refiere al capital desembolsado en la producción, parece como si la plusvalía fuese algo distinto de éste, de sus elementos de valor consistentes en medios de producción y en trabajo.

En efecto, estos elementos son los que entran en la formación del precio de

costo.

Añaden al valor del producto sus valores existentes como desembolsos de capital y no se distinguen como magnitudes de capital constante y variable. Esto se ve de un modo

tangible sí suponemos por un momento que todo el capital desembolsado consiste

exclusivamente en salarios o se halla formado exclusivamente por el valor de los medios de producción. En el primer caso, tendríamos en vez del valor–mercancías 400 *c* + 100 *v* +

100 *p*, el valor–mercancías 500 *v* + 100 *p*. El capital de 500 libras esterlinas invertido en salarios es el valor de todo trabajo empleado en la producción del valor–mercancías de 600

libras esterlinas y constituye, por tanto, el precio de costo de todo el producto. Pero la

formación de este precio de costo a través del cual el valor del capital desembolsado reaparece como parte integrante de valor del producto es el único fenómeno que conocemos en la formación de este valor–mercancías. No sabemos cómo surge la parte integrante de 100 libras esterlinas que representa la plusvalía. Y exactamente lo mismo ocurre en el segundo caso, en que el valor de las mercancías sería = 500 *c* + 100 *p*. En ambos casos, sabemos que la plusvalía brota de un valor dado, pues este valor se ha desembolsado bajo la forma de capital productivo, ya sea en forma de trabajo o en forma de medios de

producción. Pero, por otra parte, el valor–capital desembolsado no puede formar la

plusvalía por la razón de que ha sido desembolsado y constituye, por tanto, el precio de costo de la mercancía. Precisamente por representar el precio de costo de la mercancía no representa plusvalía, sino solamente un equivalente, un valor destinado a reponer el capital desembolsado. Lo cual quiere decir que en cuanto constituye plusvalía no la constituye en su condición específica

de capital gastado, sino de capital desembolsado y, por tanto, invertido. Así pues, la plusvalía brota tanto de la parte del capital desembolsado que entra en el precio de costo de la mercancía como de la parte que no entra en él; brota, en una palabra, tanto de los elementos fijos como de los elementos circulantes del capital

empleado. El capital total actúa materialmente como creador de producto, lo mismo los materiales de producción que el trabajo. El capital entra materialmente, en su conjunto, en el proceso real de trabajo, aunque sólo una parte de él entre en el proceso de valorización.

Es ésta tal vez, precisamente, la razón de que sólo contribuya parcialmente a la formación del precio de costo y contribuya, en cambio, totalmente a la formación de la plusvalía. Sea de ello lo que quiera, lo cierto es que la plusvalía brota simultáneamente de todas las partes que forman el capital invertido. Es una deducción que podría abreviarse todavía más, expresándola en los términos tan toscos como simplistas en que la expresa Malthus: "El capitalista *espera* el mismo beneficio de todas las partes del capital adelantado por él."3

Así representada, como vástago del capital global desembolsado, la plusvalía reviste la forma transfigurada de la *ganancia*. Por tanto, una suma de valor constituye capital cuando se invierte para obtener una ganancia4 o, lo que es lo mismo, la ganancia se produce cuando una suma de valor se invierte como capital. Si llamamos a la ganancia *g*, tendremos que la fórmula $M = c + v + p = pc + p$ se convierte en la fórmula $M = pc + g$, lo que quiere decir que el *valor de la mercancía = precio de costo + la ganancia*.

Por consiguiente, la ganancia, tal como aquí se nos presenta, es lo mismo que la

plusvalía, aunque bajo una forma mixtificada, la cual responde, sin embargo,

necesariamente, al régimen de producción capitalista. Como en la formación aparente del precio de costo no se manifiesta ninguna diferencia entre el capital constante y el variable, es natural que la raíz de la transformación del valor producida durante el proceso de producción se desplace del capital variable al capital en su conjunto. Al aparecer el precio de la fuerza de

trabajo, en uno de los polos, bajo la forma transfigurada del salario, la plusvalía aparece en el otro polo bajo la forma transfigurada de la ganancia.

Hemos visto que el precio de costo de la mercancía es menor que su valor. Como *M*

= *pc* + *p*, resulta que *pc* = *M* – *p*. La fórmula *M* = *pc* + *p* se reduciría a esta otra más simple: *M* = *pc*, es decir, valor de la mercancía = precio de costo de la mercancía, sí *p* = *0*, caso que jamás se da dentro de la producción capitalista, aunque en circunstancias

especiales de coyuntura del mercado el precio de venta de las mercancías pueda descender hasta el nivel de su precio de costo e incluso por debajo de él.

Por consiguiente, cuando la mercancía se vende por su valor, se realiza una

ganancia igual al remanente de su valor sobre su precio de costo, igual por tanto a toda la plusvalía que en el valor de la mercancía se contiene. Pero el capitalista puede vender la

mercancía con ganancia aunque la venda por menos de su valor. Mientras su precio de venta exceda de su precio de costo, aunque sea inferior a su valor siempre se realizará una parte de la plusvalía contenida en ella: siempre se obtendrá, por consiguiente, una ganancia.

En nuestro ejemplo, el valor de la mercancía es = 600 libras esterlinas y el precio de costo

= 500 libras. Sí la mercancía se vende por 510, 520, 530, 560 o 590 libras esterlinas, se venderá por 90, 80, 70, 40 o 10 libras respectivamente, menos de su valor, pero dejará, a pesar de ello, una ganancia de 10, 20, 30, 60 o 90 libras. Entre el valor de la mercancía y su precio de costo cabe, evidentemente, una serie indeterminada de precios de venta. Cuanto mayor sea el elemento de la mercancía consistente en plusvalía, mayor será también el margen práctico de estos precios intermedios.

Esto no sólo explica toda una serie de fenómenos cotidianos de la

concurrencia,

como, por ejemplo, ciertos casos de venta a bajo precio (*underselling*), la baja anormal de precios de las mercancías en determinadas ramas industriales,5 etc. En esta diferencia entre el valor y el precio de costo de la mercancía y en la consiguiente posibilidad de vender la mercancía con ganancia por debajo de su valor tiene, además, su base la ley fundamental de la concurrencia capitalista, que hasta ahora los economistas no han sabido comprender, la ley que rige la cuota general de ganancia y los llamados precios de producción, por ella determinados.

El límite mínimo del precio de venta de la mercancía lo traza su precio de costo. Si la mercancía se vende por debajo de su precio de costo, los elementos del capital

productivo que se hayan consumido no podrán reponerse íntegramente a base del precio de venta. Y sí este proceso persiste, llegará a desaparecer el valor–capital desembolsado.

Aunque no hubiese otras razones, el capitalista tendría que sentirse inclinado a considerar, por este solo motivo, el precio necesario para la simple conservación de su capital. Pero a esto se añade el hecho de que el precio de costo de la mercancía es el precio de compra que el propio capitalista ha pagado por su producción y, por tanto, el precio de compra que el mismo proceso de producción determina. El remanente de valor o plusvalía que se realiza al vender la mercancía es considerado por el capitalista, por tanto, como un remanente de su precio de venta sobre su valor y no como un remanente de su valor sobre su precio de costo, como si la plusvalía contenida en la mercancía no se realizase mediante su venta, sino que surgiese directamente de ella. Ya hemos analizado de cerca esta ilusión en el libro I, cap. IV, 2 (contradicciones de la fórmula general [pp. 119–129]). Volvamos ahora por un momento a la forma en que vuelven a exponerla Torrens y otros autores como si

representase un progreso de la economía política con respecto a Ricardo.

“El precio natural, consistente en el costo de producción o, dicho en otros términos, en el capital invertido en la producción o fabricación de la

mercancía, no puede en modo alguno incluir la ganancia...Si un arrendatario invierte 100 *quarters* de trigo para sembrar su tierra y obtiene a cambio 120 *quarters*, los 20 *quarters* que el producto deja de remanente sobre la inversión constituirán su ganancia, pero sería absurdo considerar como parte de su inversión este remanente o esta ganancia ... El fabricante invierte una

determinada cantidad de materias primas, herramientas y medios de subsistencia para el trabajo y obtiene a cambio una determinada cantidad de mercancías terminadas. Estas

mercancías tienen que poseer necesariamente un valor de cambio mayor que las materias primas, herramientas y medios de subsistencia que ha habido que desembolsar para

producirlas." De donde Torrens deduce que el remanente del precio de venta sobre el precio de costo, o sea, la ganancia, surge del hecho de que los consumidores, "mediante el intercambio directo o indirecto (*circuitous*), entregan una determinada parte de todos los ingredientes del capital mayor de la que cueste su producción."6

En realidad, el remanente sobre una magnitud dada no puede formar parte de esta magnitud: por tanto, la ganancia, que es un remanente del valor de la mercancía sobre lo desembolsado por el capitalista no puede formar parte de este. desembolso. Si, por

consiguiente, en la formación del valor de la mercancía no entra más elemento que el valor desembolsado por el capitalista, como puede salir de la producción más valor del que entró en ella? De la nada no puede salir algo. Torrens rehuye esta creación de la nada

desplazando el problema de la órbita de la producción a la órbita de la circulación de mercancías. La ganancia, dice Torrens, no puede derivarse de la producción, pues de otro modo formaría ya parte del costo de producción y no representaría un remanente sobre él.

Pero si no existiese ya antes del cambio de mercancías le contesta Ramsay, no podría derivarse tampoco de él. La suma de valor de los productos cambiados no cambia,

evidentemente, por el hecho de que se cambien los productos cuya suma de valor es.

Después del cambio sigue siendo la misma que era antes. Advertiremos que Malthus se

remite expresamente a la autoridad de Torrens7 a pesar de que por su parte desarrolla de otro modo la venta de las mercancías por encima de su valor; mejor dicho, no la desarrolla de modo alguno, pues todos los argumentos de esta clase se reducen, infaliblemente, en el fondo, al peso negativo, tan famoso en su tiempo, del flogisto.

Dentro de una sociedad dominada por la producción capitalista, hasta los

productores no capitalistas se hallan bajo el imperio de las ideas del capitalismo. En su última novela, *Los campesinos*, expone Balzac de un modo verdaderamente magnífico, con una concepción profunda de la realidad, cómo el pequeño campesino, para ganarse la buena voluntad del usurero, se cree obligado a realizar diversos trabajos gratis para él, sin creer que con ello le regala nada, puesto que su trabajo no supone ningún desembolso de dinero.

El usurero, por su parte, mata as! dos pájaros de un tiro. Se ahorra el pago de un salario y, al mismo tiempo, va envolviendo cada vez más en la red de la araña al campesino, cuya ruina se acentúa a medida que tiene que dejar de trabajar su tierra para trabajar la de otro.

La idea absurda de que el precio de costo de la mercancía constituye su valor real y la plusvalía proviene de la venta de la mercancía por más de lo que vale; de que, por tanto, las mercancías se venden por su valor cuando su precio de venta es igual a su precio de costo, es decir, igual al precio de los medios de producción consumidos en ellas más el salario, ha sido proclamada a todos los vientos por Proudhon, con esa su proverbial

charlatanería disfrazada de ciencia, como un secreto recién descubierto del socialismo. La reducción del valor de las mercancías a su precio de costo constituye, en efecto, la base sobre que descansa su Banco popular. Ya hemos visto más arriba que las diferentes partes de valor del producto toman cuerpo

en partes proporcionales de éste. Sí por ejemplo (ver libro I, cap. VIII, 2, p. 180) el valor de 20 libras de hilados representa 30 chelines –

supongamos, 24 chelines de medios de producción, 3 chelines de fuerza de trabajo y 3

chelines de plusvalía– esta plusvalía podrá concebirse también como 1/10 del producto = 2

libras de hilados. Esto quiere decir que sí las 20 libras de hilados se venden por su precio de costo, o sea, por 27 chelines, el comprador recibe gratis 2 libras de hilados o, lo que es lo mismo, vende la mercancía 1/10 menos de su valor; el obrero no por ello deja de rendir trabajo de más: lo que ocurre es que ahora lo rinde para el comprador del hilado y no para su productor capitalista, Sería absolutamente falso suponer que si todas las mercancías se vendiesen por sus precios de costo el resultado sería realmente el mismo que si todas ellas se vendiesen por encima de su precio de costo, pero por su valor. En efecto, aunque el valor de la fuerza de trabajo, la duración de la jornada de trabajo y el grado de explotación del trabajo fuesen en todos los casos los mismos, las masas de plusvalía contenidas en los

valores de las diversas clases de mercancías difieren en absoluto según la distinta composición orgánica de los capitales desembolsados para producirlas.8

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO 1 DEL TOMO III

1 A qué confusión puede dar lugar esto en las cabezas de los economistas lo vimos

ya en el libro I, cap. VII 3, pp. 182 ss., a la luz del ejemplo de N. W. Senior.

2 "Sabernos ya, en efecto, que la *Plusvalía* no es más que el resultado de los *cambios de valor* que se operan con *v*, es decir, con la parte del capital invertida en fuerza de trabajo; que, por tanto $v + p = v + \Delta v$ (v mas incremento de v) . Lo que ocurre es que los *cambios reales del valor* y la *proporción* en que el valor cambia aparecen oscurecidos por el hecho de que, al *crecer la parte variable, crece también el capital total desembolsado*.

De 500 se convierte en 590” (libro I, cap. VII, I, p. 172).

3 Malthus, *Principles of Political Economy*, 2ª ed., Londres, 1836, pp. 267 268.

4 “Capital es aquello que se desembolsa para obtener una ganancia". Malthus,

Definitions in Political Economy, Londres, 1827, p. 86.

5 Ver libro I, cap. XVIII, pp. 494 ss.

6 R. Torrens, *An Essay on the Production of Wealth*, Londres, 1821. pp. 51 53, p.

349.

7 Malthus, *Definitions on Political Economy*, Londres, 1853, pp. 70 y 71.

8 "Las masas de valor y de plusvalía producidas por capitales distintos están,

suponiendo que se trate de valores dados y de grados de explotación de la fuerza de trabajo iguales, en razón directa a las magnitudes de la parte variable de aquellos capitales, es decir, de las partes invertidas en fuerza de trabajo viva." (Libro I, cap. IX, p 262.)

Capítulo II

LA CUOTA DE GANANCIA

La fórmula general del capital es *D – M – D'* ; es decir, una suma de valor es lanzada a la circulación para sacar de ella una suma de valor mayor. El proceso que engendra esta suma de valor mayor es la producción capitalista; el proceso que la realiza, la circulación del capital. El capitalista no produce la mercancía por la mercancía misma, en gracia al valor de uso que encierra ni con vistas a su consumo personal. El producto que en realidad interesa al capitalista no es el producto material de por sí, sino el remanente de valor que deja el producto después de cubrir el valor del capital consumido en él. El capitalista desembolsa el capital total sin preocuparse del distinto papel que sus diversas partes integrantes desempeñan en la producción de plusvalía. Desembolsa por igual todas estas partes integrantes, no sólo para reproducir el capital desembolsado, sino para producir un remanente de valor sobre ese capital. Y para transformar el valor del capital variable por él desembolsado en un valor superior no tiene más que un medio: cambiarlo por trabajo vivo, explotar el trabajo vivo. Para ello necesita disponer al mismo tiempo de las condiciones indispensables para la realización de este trabajo, de los medios de trabajo y el objeto sobre que éste ha de recaer, de maquinaria y materias primas , es decir, necesita convertir en condiciones de producción una determinada suma de valor de la que es poseedor. El

capitalista sólo es capitalista, sólo puede acometer el proceso de explotación del trabajo, siempre y cuando que sea propietario de las condiciones de trabajo y se enfrente como tal al obrero, como simple poseedor de fuerza de trabajo. Ya más arriba, en el libro I, hemos visto que es precisamente el hecho de que estos medios de producción pertenezcan a los no obreros el que convierte a los obreros en obreros asalariados y a los no obreros en

capitalistas [ver tomo I. pp. 131–655 s.].

Tanto da que el capitalista crea desembolsar el capital constante para obtener una

ganancia del capital variable o que, por el contrario, vea en el desembolso del

capital variable el medio de valorizar el capital constante; es decir, que invierta el dinero en salarios para realzar el valor de las máquinas y las materias primas o que, al revés, invierta el dinero en maquinaria y materias primas para poder explotar el trabajo. En efecto, aunque sólo es la parte variable del capital la que engendra plusvalía, la engendra única y exclusivamente a condición de que se desembolsen también las demás partes integrantes del capital, las condiciones de producción del trabajo. Como el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el desembolso del capital y sólo puede valorizar el capital constante mediante el desembolso del capital variable, es lógico que ambas partes se le representen conjuntamente, tanto más cuanto que el grado real de su ganancia no se halla determinado por la proporción con el capital variable exclusivamente, sino por su

proporción con el capital total; es decir, no por la cuota de la plusvalía, sino por la cuota de la ganancia, la cual, como veremos, puede permanecer invariable y expresar, sin embargo, distintas cuotas de plusvalía.

Del costo del producto forman parte todos los elementos integrantes de su valor

pagados por el capitalista o por los que lanza un equivalente a la producción. Este costo debe reponerse para poder conservar simplemente el capital o reproducirlo en su primitiva magnitud.

El valor contenido en la mercancía es igual al tiempo de trabajo que cuesta su producción, trabajo cuya suma se halla formada por dos partes: trabajo pagado y trabajo no retribuido. En cambio, el costo de la mercancía para el capitalista se reduce a la parte del trabajo materializado en ella y pagado por él. El trabajo sobrante contenido en la mercancía no cuesta nada al capitalista, aunque al obrero le cueste trabajo, ni más ni menos que el retribuido y a pesar de que crea valor exactamente lo mismo que éste y entra al igual que él en la mercancía como elemento creador de valor. La ganancia del capitalista proviene, pues, del hecho de que se halla en condiciones de vender algo por lo que no ha pagado nada. La plusvalía o, en su caso, la ganancia, consiste precisamente en el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo, es decir, en el remanente de la suma total de trabajo contenida en la mercancía después de cubrir la suma de trabajo retribuido que en ella se encierra. La plusvalía es, pues, cualquiera que sea la fuente de donde

provenga, un remanente sobre el capital global desembolsado. Por consiguiente este remanente guarda con el capital global una relación que se expresa por el quebrado

P

C

llamando C al capital total. Obtendremos así la cuota de ganancia

$P =$

P

$C =$

$c + v$

a diferencia de la cuota de plusvalía

P

v

La cuota de plusvalía, medida por el capital variable se llama cuota de plusvalía; la cuota de plusvalía, medida por el capital total se llama cuota de ganancia. Son dos medidas distintas de la misma magnitud, que expresan proporciones o relaciones distintas de la misma magnitud como consecuencia de la distinta medida aplicada.

La transformación de la plusvalía en ganancia debe derivarse de la transformación

de la cuota de ganancia, y no a la inversa. En realidad, fue la cuota de ganancia lo que sirvió, históricamente, de punto de partida. Plusvalía y cuota de plusvalía son, en términos relativos, lo invisible y lo esencial que se trata de investigar, mientras que la cuota de ganancia y, por tanto, la forma de la plusvalía como forma de ganancia se manifiestan en la superficie de los fenómenos.

Por lo que al capitalista individual se refiere, es evidente que lo único que a él le interesa es la relación entre la plusvalía o el remanente de valor que deja el precio de venta de sus mercancías y el capital total desembolsado para producirlas; en cambio, le tiene sin cuidado la relación que pueda existir entre este remanente y sus conexiones internas con los elementos concretos del capital. Lejos de ello, lo que le interesa es que esta relación y estas conexiones internas queden en la sombra.

Aunque el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo nace en el

proceso directo de producción, sólo se realiza en el proceso de circulación. La apariencia de que surge en el proceso de circulación se refuerza por el hecho de que en realidad el que este remanente se realice o no y el grado en que se realice depende, dentro de la

concurrencia, del mercado real, de las condiciones del mercado. Huelga detenerse a

explicar aquí que cuando una mercancía se vende por encima o por debajo de su valor sólo cambia la distribución de la plusvalía, sin que este cambio, en cuanto a la distribución de las distintas proporciones en que diversas personas se reparten la plusvalía, altere en lo más mínimo ni la magnitud ni la naturaleza de ésta. En el proceso real de la circulación no sólo se operan los cambios estudiados en el libro II, sino que estos cambios coinciden con la concurrencia real, con la compra y venta de las mercancías por encima o por debajo de su valor, y así nos encontramos con que la plusvalía realizada por el capitalista individual depende tanto de la mutua especulación entre los diversos capitalistas como de la

explotación directa del trabajo.

En el proceso de circulación entra en acción, además del tiempo de trabajo, el

tiempo de circulación, que limita así la masa de la plusvalía realizable en un determinado período de tiempo. Intervienen además, de un modo determinante, en el proceso directo de producción, otros factores que provienen de la circulación. Ambos procesos, el proceso directo de

producción y el proceso de circulación, se entrecruzan y entrelazan

constantemente, desdibujando con ello continuamente sus características diferenciales. La producción de la plusvalía como la del valor en general deriva del proceso de circulación, como más arriba hemos visto, nuevas notas determinantes; el capital recorre el ciclo de sus transformaciones; finalmente abandona, por decirlo así, su vida orgánica interior para discurrir bajo relaciones en que ya no se enfrentan el capital y el trabajo, sino de una parte, los capitales y de otra parte los individuos, considerados simplemente como compradores y vendedores; el tiempo de circulación y el tiempo de trabajo se entrecruzan en su órbita y ambos parecen así determinar por igual la plusvalía. La forma originaria en que se

enfrentan el capital y el trabajo asalariado se disfraza por la ingerencia de relaciones en apariencia independientes de ella; ahora, la plusvalía ya no aparece como producto de la apropiación de tiempo de trabajo, sino como el remanente del precio de venta de la

mercancía sobre su precio de costo, por lo cual se tiende fácilmente a ver en éste su valor intrínseco (valeur intrinsèque), por donde la ganancia se presenta como el remanente del precio de venta de la mercancía sobre su valor inmanente.

Es cierto que durante el proceso directo de producción la naturaleza de la plusvalía se le revela constantemente a la conciencia del capitalista como su codicia de apropiarse tiempo de trabajo de otros, etc., puesto ya de manifiesto al estudiar la plusvalía. Sin embargo: 1º El proceso directo de producción no es de por sí más que un factor que tiende a desaparecer y a convertirse constantemente en el proceso de circulación, como éste en aquél, con lo cual la intuición más o menos clara, formada en el proceso de producción, de la fuente de la ganancia creada en ella, es decir, de la naturaleza de la plusvalía, aparece a lo sumo como una idea equiparable a la concepción de que el remanente realizado proviene de causas independientes del proceso de producción, de la propia circulación, es decir, de un movimiento inherente al mismo capital e independiente de sus relaciones con el trabajo.

Incluso economistas modernos como Ramsay, Malthus, Senior, Torrens, etc., aducen

directamente estos fenómenos como pruebas de que el capital, en su existencia puramente material, independientemente de sus relaciones sociales con el trabajo, que son

precisamente las que lo convierten en capital, constituye una fuente independiente de plusvalía, paralelamente al trabajo e independientemente de él. 2º En la rúbrica de los costos, entre los que figuran los salarios, al igual que el precio de las materias primas, el desgaste de la maquinaria, etc., la extorsión de trabajo no retribuido aparece simplemente como un ahorro en el pago de uno de los artículos que entran en los costos de la

producción, como reducción del pago de una determinada cantidad de trabajo, exactamente lo mismo que se ahorraría si se comprasen más baratas las materias primas o se redujese el

desgaste de la maquinaría. De este modo, la extorsión de trabajo sobrante pierde su carácter específico, su relación específica con la plusvalía se oscurece, y a estimular y facilitar este resultado contribuye, como se puso de manifiesto en el libro I, sección VI [pp. 482–488] el hecho de que el valor de la fuerza de trabajo se exponga bajo la forma del salario.

La relación del capital se mixtifica al presentar a todas sus partes por igual como

fuente del valor remanente (ganancia).

El modo como la plusvalía se convierte en la forma de ganancia mediante la

transición a través de la cuota de ganancia, no es sino la prolongación de la inversión de sujeto y objeto operada ya durante el proceso de producción. Ya velamos allí cómo todas las fuerzas productivas subjetivas del trabajo se presentaban como fuerzas productivas del capital [ver tomo I, p. 288). Por una parte, el valor, el trabajo pretérito que domina sobre el trabajo vivo, se personifica en el capitalista; por otra parte, el obrero aparece, a la inversa, como una fuerza de trabajo objetivada, como una simple mercancía. Y esta relación

invertida hace surgir necesariamente, ya en el plano de las simples relaciones

de

producción, una idea invertida congruente, una conciencia transpuesta, que los cambios y modificaciones del verdadero proceso de circulación se encargan luego de desarrollar.

Es, como puede estudiarse en la escuela ricardiana, un intento completamente

invertido de presentar las leyes de la cuota de ganancia directamente como leyes de la cuota de plusvalía, o a la inversa. En la cabeza del capitalista estas dos clases de leyes se confunden, como es natural.

En la expresión

P

C

la plusvalía se mide por el valor del capital total desembolsado para su producción, una parte del cual se consume en ella y otra parte no hace más que emplearse. En realidad, la expresión

P

C

expresa el grado de valorización de todo el capital desembolsado, es decir,

enfocándola en cuanto a la conexión conceptual, interna, y a la naturaleza de la plusvalía, indica la relación que guarda la magnitud de la variación del capital variable con la magnitud del capital total desembolsado.

De por sí, la magnitud de valor del capital total no guarda ninguna relación interna, al menos directamente, con la magnitud de la plusvalía. Si nos fijamos en sus elementos materiales, vemos que el capital total menos el capital variable, es decir, el capital constante, consiste en las condiciones materiales para la realización del trabajo, o sea, los medios de trabajo y los materiales de éste. Para que una determinada cantidad de trabajo se realice en mercancías y cree, por tanto, valor, hace falta una determinada cantidad de

material y de medios de trabajo. Se establece, según el carácter especial del trabajo añadido, una determinada relación técnica entre la masa de trabajo y la masa de los medios de producción a la que se incorpora este trabajo vivo. En este sentido, media también una determinada relación entre la masa de la plusvalía o del trabajo sobrante y la masa de los medios de producción. Sí el trabajo necesario para la producción del salario son 6 horas diarias, el obrero deberá trabajar 12 horas diarias para rendir 6 horas de trabajo sobrante, siempre y cuando que haya de producir una plusvalía del 100 %. En 12 horas consumirá el doble de medios de producción que en 6. Pero no por ello la plusvalía añadida por él en 6

horas guarda en modo alguno una relación directa con el valor de los medios de producción

consumidos en las 6 ni en las 12 horas. Este valor no interesa aquí en lo más mínimo; lo único que interesa es la masa técnicamente necesaria. El que las materias primas o los medios de trabajo empleados sean caros o baratos es de todo punto indiferente, con tal de que posean el valor de uso necesario y existan en las proporciones técnicamente

indispensables con respecto al trabajo vivo que se trata de absorber. Si sabemos que en una hora se hilan *x* libras de algodón, que cuestan *z* chelines, sabemos también, naturalmente, que en 12 horas se hilarán 12 *x* libras de algodón = 12 *z* chelines, y podremos calcular la relación entre la plusvalía y el valor de 12 exactamente lo mismo que con respecto al valor de 6. Pero la relación entre el trabajo vivo y el *valor* de los medios de producción sólo interviene aquí cuando *z* chelines constituye el nombre de *x* libras de algodón, puesto que una determinada cantidad de algodón tiene un determinado precio y, por consiguiente, a la inversa, un determinado precio puede servir de índice de una determinada cantidad de algodón, mientras el precio de esta materia no cambie. Sí sabemos que para apropiarnos 6

horas de trabajo sobrante necesitamos hacer trabajar a los obreros durante 12 horas, es decir, necesitamos tener preparado algodón para 12 horas, y sabemos además el precio de esta cantidad de algodón necesaria para 12 horas de trabajo, existirá una relación indirecta entre el precio del algodón (como índice de la cantidad de algodón necesaria) y la

plusvalía. Pero, a la inversa, partiendo del precio de la materia prima no se podrá deducir nunca la masa de materia prima que puede tejerse, por ejemplo, en una hora y no en 6. No existe, pues, una relación interna, necesaria, entre el valor del capital constante, ni por tanto, entre el valor del capital total (= *c* + *v*) y la plusvalía.

Partiendo de una cuota de plusvalía dada y de una magnitud dada de esta cuota, la

cuota de ganancia no expresa sino lo que en realidad es: una medida distinta de la plusvalía, en la que se toma como base el valor del capital en su conjunto y no simplemente el valor de la parte del capital de la cual brota directamente mediante el cambio con el trabajo. Pero en la realidad (es decir, en el mundo de los fenómenos) las cosas ocurren al revés. Se parte de la plusvalía como de un factor dado, como del remanente del precio de venta de la mercancía sobre su precio de costo, siendo misterioso de dónde proviene este remanente, si de la explotación del trabajo en el proceso de producción, del lucro logrado sobre el comprador en el proceso de circulación, o de ambas cosas a la vez. Otro factor dado de que se parte también es la relación entre este remanente y el valor del capital total, o sea, la cuota de ganancia. El cálculo de este remanente del precio de venta sobre el precio de costo con relación al valor del capital total desembolsado es muy importante y natural, puesto que por este medio encontramos en realidad la proporción en que se ha valorizado el capital total o su grado de valorización. Partiendo de esta cuota de ganancia, no podrá deducirse, por tanto, ninguna relación específica entre el remanente y la parte del capital invertida en salarios. En un capítulo posterior veremos qué divertidos saltos de carnero tiene que dar Malthus en su intento de llegar a descubrir por este camino el secreto de la plusvalía y de la relación específica entre ésta y la parte variable del capital. Lo que indica como tal que la cuota de ganancia es más bien la relación homogénea que guarda el remanente con las dos partes iguales del capital, la cual no ofrece desde este punto de vista ninguna diferencia interna, fuera de la existente entre el capital fijo y el circulante. Y esta diferencia existe, pura y simplemente, porque el remanente se calcula de un doble modo. En efecto, se

calcula primeramente como una magnitud simple: como el remanente sobre el precio de

costo. Bajo esta primera forma, todo el capital circulante entra en el precio de costo, mientras que del capital fijo sólo entra el desgaste. En segundo lugar, tenemos la relación entre este remanente de valor y el valor total del capital desembolsado. Aquí entran en la cuenta tanto el valor de todo el capital fijo como el del capital circulante. Por tanto, el

capital circulante entra las dos veces del mismo modo, mientras que el capital fijo entra una de las dos veces de distinto modo y la otra del mismo modo que el capital circulante. La diferencia entre el capital circulante y el capital fijo es, pues, la única que aquí se impone.

Por tanto, cuando el remanente, para expresarnos en términos hegelianos, se refleja

en sí mismo o, dicho de otro modo, se caracteriza más de cerca por la cuota de ganancia, aparece como un remanente que el capital produce sobre su propio valor anualmente o en un determinado período de circulación.

Por consiguiente, si la cuota de ganancia difiere numéricamente de la cuota de

plusvalía –mientras que plusvalía y ganancia son en realidad lo mismo e iguales

numéricamente– la ganancia es, sin embargo, una forma transfigurada de la plusvalía, forma en la que se desdibujan y se borran su origen y el secreto de su existencia. En realidad la ganancia no es sino la forma bajo la que se manifiesta la plusvalía, la cual sólo puede ponerse al desnudo mediante el análisis, despojándola del ropaje de aquélla. En la plusvalía se pone al desnudo la relación entre el capital y el trabajo. En cambio, en la relación entre el capital y la ganancia, es decir, entre el capital y la plusvalía, tal como aparece, de una parte, como el remanente sobre el precio de costo de la mercancía realizado en el proceso de circulación y, de otra parte, como un remanente que ha de determinarse más concretamente por su relación con el capital total, aparece *el capital como una relación consigo mismo*, relación en la que se distingue como suma originaria de valor, del valor nuevo establecido por él mismo. Existe la conciencia de que este valor nuevo es engendrado por el capital a lo largo del proceso de producción y del proceso

de circulación.

Pero el modo como ocurre esto aparece mixtificado y como fruto de cualidades misteriosas inherentes al propio capital.

Cuanto más ahondamos en el proceso de valorización del capital más vemos

mixtificarse la relación capitalista y menos se descubre el secreto de su organismo interno.

En esta sección, la cuota de ganancia se distingue numéricamente de la cuota de

plusvalía; en cambio, la ganancia y la plusvalía se consideran como de la misma magnitud numérica, aunque bajo una forma diferente. En la sección siguiente veremos cómo sigue su curso el desdoblamiento y cómo la ganancia aparece también numéricamente como una

magnitud distinta de la plusvalía.

Capítulo III

RELACIÓN ENTRE LA CUOTA DE GANANCIA Y LA

CUOTA DE PLUSVALÍA

Como dijimos al final del capitulo anterior, partimos aquí, en toda esta sección I,

del supuesto de que la suma de la ganancia que corresponde a un capital dado es igual a la suma total de la plusvalía producida por él en un determinado período de circulación. Por el momento, prescindimos, por tanto, del hecho de que, por una parte, esta plusvalía se desdobla en distintas formas secundarias: interés del capital, renta del suelo, impuestos, etc., y de que, por otra parte, en la mayoría de los casos no coincide ni mucho menos con la ganancia, tal como ésta se apropia en virtud de la cuota media general de ganancia, de la que hablaremos en la sección segunda.

Siempre y cuando que la ganancia se equipare cuantitativamente a la

plusvalía, su

magnitud y la magnitud de la cuota de ganancia se hallan determinadas por las relaciones de magnitudes numéricas simples, determinadas o determinables en cada caso concreto. La investigación se desarrolla, por tanto, por el momento, en un terreno puramente

matemático.

Mantendremos en las fórmulas los signos empleados en los libros primero y

segundo. El capital total *C* se divide en el capital constante *c* y el capital variable *v* y produce una plusvalía, *p*. La relación entre esta plusvalía y el capital variable desembolsado, o sea

$$\frac{p}{v}$$

es lo que llamamos cuota de plusvalía, designándola con la letra *p'*. Por tanto, $\frac{p}{v} = p'$ y $p = p'v$. Cuando esta plusvalía se refiere al capital total y no al capital variable solamente, se llama ganancia, (*g*), y la relación entre la plusvalía *p* y el capital total C, o sea,

$$\frac{p}{C}$$

se llama la cuota de ganancia, *g'*. Tenemos, pues:

$$g' = \frac{P}{C} = \frac{P}{C}$$

c + *v*

y sí sustituimos *p* por su valor *p'v* tal como la hacíamos más arriba, tendremos que *v*

v

g' = *p'* — = *p'* ——

C

c + *v*

ecuación que podría expresarse también con la proporción:

g' : p' = v : C;

la cuota de ganancia es a la cuota de plusvalía como el capital variable es al capital total.

De esta proporción se deduce que *g'*, la cuota de ganancia, es siempre menor que *p'*, la cuota de plusvalía, porque *v*, el capital variable, es siempre menor que *C*, la suma de *v* +

c, del capital variable y el capital constante; exceptuando el único caso, prácticamente imposible, en que *v* = *C*, es decir, en que no existe capital constante, en que se produce sin medios de producción, en que, por tanto, el capitalista sólo desembolsa la suma necesaria para el pago de salarios.

Sin embargo, en nuestra investigación debe tenerse en cuenta toda otra serie de

factores que influyen de un modo determinante en las magnitudes *c*, *u* y *p* y que, por tanto, debemos mencionar brevemente.

En primer lugar, el *valor del dinero*. Este podemos suponerlo siempre constante En segundo lugar, la *rotación*. Este factor lo dejamos, por el momento, a un lado, pues su acción sobre la cuota de ganancia deberá ser estudiada en un capítulo posterior.

(Aquí adelantaremos solamente un punto, a sabor, que la fórmula $g' = p' \frac{v}{C}$ sólo es rigurosamente exacta para un período de rotación del capital variable, pero nosotros la hacemos valedera para la rotación anual sin más que sustituir *p'*, la cuota simple de la plusvalía, por *p'n*, por la cuota anual de la plusvalía, indicando por *n* el número de rotaciones del capital variable al cabo de un año (véase libro II, cap. XVI, I [pp. 277–280]

F.E.).

En tercer lugar, hay que tener en cuenta la *productividad del trabajo*, cuya

influencia sobre la cuota de la plusvalía ha sido expuesta detalladamente en el libro I, sección IV [pp. 271–275]. Pero sobre la cuota de ganancia por lo menos sobre la de un capital individual, sí este capital individual, como se expone en el libro I, cap. X, pp. 271 s., trabaja con una productividad superior a la media social, si produce sus mercancías a un valor inferior al valor social medio de la misma mercancía, realizando así una ganancia extraordinaria, Pero este caso no lo tenemos en cuenta todavía aquí, pues en esta sección partimos aún del supuesto de que las mercancías se producen en las condiciones sociales normales y se venden por su valor. Partimos, pues, en cada caso concreto, de la premisa de que la productividad del trabajo permanece constante. En realidad, la composición de valor del capital invertido en una rama industrial, es decir, la relación concreta entre el capital variable y el constante, expresa en cada caso un determinado grado de productividad del trabajo. Por tanto, tan pronto como esta relación se modifica por causas que no sean el simple cambio de valor de los elementos materiales del capital constante o el cambio del salario, tiene que cambiar también necesariamente la productividad del trabajo, por cuya razón nos encontramos frecuentemente con que los cambios relacionados con los factores *c*, *v* y *p* implican también cambios en cuanto a la productividad del trabajo.

Y lo mismo ocurre con los otros tres factores: *duración de la jornada de*

trabajo, intensidad del trabajo y salario. Su acción sobre la masa y la cuota de plusvalía ha sido expuesta por extenso en el libro I [cap. XV]. Se comprende, pues, que, aunque también por razones de simplificación, partamos siempre del supuesto de que estos tres factores

permanecen constantes, los cambios relacionados con *v* y *p* pueden entrañar también cambios en cuanto a la magnitud de estos factores determinantes. Baste con recordar de pasada, a este propósito, que el salario influye sobre la magnitud de la plusvalía y el volumen de la cuota de ésta en sentido inverso que la duración de la jornada de trabajo y la intensidad del trabajo, y que el aumento del salario disminuye la plusvalía, mientras que la prolongación de la jornada de trabajo y la intensificación de éste la aumentan.

Supongamos, por ejemplo, que un capital de 100 produzca con 20 obreros, 10 horas

de trabajo diarias y un salario semanal global de 20, 20 de plusvalía, tendremos que 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %.

Supongamos ahora que la jornada de trabajo se prolongue, sin aumentar el salario, a

15 horas; el valor total producido por los 20 obreros aumentará, en estas condiciones, de 40

a 60 (10 : 15 = 40 : 60); como *v*, el salario pagado, sigue siendo el mismo, la plusvalía aumentará de 20 a 40 y así tendremos que

80 *c* + 20 *v* + 40 *p*; *p'* = 200 %, *g'* = 40 %.

En cambio si, con 10 horas de trabajo, el salario bajase de 20 a 12, tendríamos un

producto total de valor de 40 como antes, pero distribuido de otro modo; *v* bajaría a 12, quedando por tanto el resto de 28 para *p*. Por donde tendríamos que

80 *c* + l2 *v* + 28 *p*; *p'* = 233 1/3 %, *g'* = 28/92 = 30 10/23 %

Vemos, pues, que tanto la prolongación de la jornada de trabajo (o la intensificación del trabajo) como la baja del salario hacen que aumente la masa y, por tanto, la cuota de la plusvalía; y a la inversa, al subir el salario bajaría, en igualdad de condiciones, la cuota de la plusvalía. Sí, por tanto, *v* aumenta por efecto de una subida de salarios, esto no expresa una cantidad de trabajo mayor, sino la misma cantidad de trabajo pagada más cara; en este caso, *p'* y *g'* no aumentan, sino disminuyen.

Ya esto indica que no pueden operarse cambios en cuanto a la jornada de trabajo, la

intensidad del trabajo o el salario que no vayan acompañados de cambios simultáneos en cuanto a *v* y *p* y a su proporción y también, por tanto, en cuanto a *g'*, o sea, a la proporción entre *p* y *c* + *v*, entre la plusvalía y el capital total; asimismo es claro que los cambios sobrevenidos en cuanto a la proporción entre *p* y *v* implican igualmente modificaciones en una por lo menos de las tres condiciones de trabajo señaladas.

Aquí se revela precisamente la relación orgánica especial del capital variable con el movimiento del capital total y su valorización, así como su distinción del capital constante.

El capital constante, por lo que a la creación de valor se refiere, sólo interesa por el valor que encierra, siendo indiferente, para estos efectos, el que un capital constante de 1,500

libras esterlinas, por ejemplo, represente, supongamos, 1,500 toneladas de hierro a 1 libra esterlina, o 500 toneladas a 3 libras cada una. La cantidad de materia real en que tome cuerpo su valor es absolutamente indiferente para los efectos de la valorización y de la cuota de ganancia, la cual varía en razón inversa a este valor, cualquiera que sea la relación que exista entre el aumento o la disminución del valor del capital constante y la masa de los valores materiales de uso en que ese valor toma cuerpo.

No ocurre lo mismo con el capital variable. Lo que en éste interesa,

primordialmente, no es el valor que encierra el trabajo materializado en él, sino este valor,

pura y simplemente, como índice del trabajo total que pone en movimiento y que no se halla expresado en él; del trabajo total, cuya diferencia con respecto al trabajo expresado por él mismo, y por tanto pasado, es decir, la parte que forma la plusvalía, es tanto mayor cuanto menor es el trabajo encerrado en él. Supongamos que una jornada de trabajo de 10

horas equivalga a diez chelines = diez marcos. Si el trabajo necesario, destinado a reponer el salario, y por tanto el capital variable, = 5 horas = 5 chelines, el trabajo sobrante será 5

horas y la plusvalía = 5 chelines; sí el primero = 4 horas = 4 chelines, el trabajo sobrante será = 6 horas y la plusvalía = 6 chelines.

Por tanto, tan pronto como la magnitud de valor del capital variable deja de ser el

índice de la masa de trabajo puesta en movimiento por él y cambia la medida misma de este índice, la cuota de la plusvalía cambia también, sólo que en sentido contrarío y en razón inversa.

Pasemos ahora a aplicar a los diferentes casos que pueden presentarse la anterior

v

ecuación de la cuota de ganancia $g' = p' —$

C

Haremos cambiar de valor sucesivamente a los distintos factores

v

de $p' —$ y observaremos cómo repercuten estos cambios sobre la

C

cuota de ganancia. Obtendremos así diversas series de casos, que podremos considerar, bien como sucesivas causas modificadas de acción del mismo

capital, bien corno distintos capitales coexistentes y comparados entre sí, como capitales invertidos, por ejemplo, en distintas ramas industriales o en diversos países. Por tanto, si se considerase forzada o prácticamente imposible la concepción de algunos de nuestros ejemplos como casos

cronológicamente sucesivos del mismo capital, esta objeción desaparecería al concebirlos como capitales independientes comparados entre sí.

v

v

Separaremos, pues, el producto *p'*

— en sus dos factores *p'* y —

C

C

empezaremos considerando a *p'* como constante e investigando los

v

efectos de las posibles variaciones de — luego, consideraremos

C

v

constante el quebrado — y someteremos a *p'*

C

a las distintas variaciones posibles; finalmente, consideraremos variables todos los factores y agotaremos con ello todos los casos posibles de los que pueden derivarse las leyes que rigen la cuota de ganancia.

v

1. *p' constante, — variable*

C

Este caso, que abarca varías modalidades, puede expresarse con una fórmula

general. Tomemos dos capitales *C* y *C* 1, con sus respectivos capitales variables *v* y *v* 1 con su cuota común de plusvalía *p'* y las dos cuotas correspondientes de ganancia *g'* y *g'* 1, y tendremos que

v

v 1

g' = *p'* —

;

g' 1 = *p'* —

C

C 1

Relacionemos ahora entre sí a *C* y *C* 1, y a *v* y *v* 1; supongamos, por ejemplo, que el *C* 1

valor del quebrado — = *E* y el del quebrado

C

v 1

— = *e*, y tendremos que *C* 1 = *E C* y *v* 1 = *e v*. Y si en la ecuación anterior sustituimos *v*

C 1 y *v* 1 por los valores así obtenidos, tendremos que

e v

$g' 1 = p' —$

EC

Pero de las dos ecuaciones anteriores podemos derivar otra fórmula, convirtiéndolas

en la siguiente proporción:

v

v

1

$v\ v$

1

$g' : g' = p' — : p' — = — = —$

C

C

1

$C\ C$

1

Y como el valor de un quebrado sigue siendo el mismo cuando el numerador y el

denominador se multiplican o se dividen por el mismo número, podemos reducir los

quebrados

v v

— y —

C C

1

a tantos por ciento, es decir, sustituir los dos denominadores *C* y *C* 1, por 100. En este caso1, tenemos que

v v v

1

v

1

— = — y — = — y,

C 100 C 100

prescindiendo en esta proporción de los denominadores, llegaremos al siguiente resultado:

g' : g' l = *v* : *v* 1;

o sea, que en dos capitales cualesquiera que funcionen con la misma cuota de plusvalía, las cuotas de ganancia guardan entre si la misma proporción que los capitales variables, calculados en tantos por ciento de sus respectivos capitales totales.

v

Estas dos fórmulas abarcan los casos en que puede presentarse la variante de —

C

Antes de entrar a investigar estos casos por separado, hemos de hacer una

observación. Como *C* representa la suma de *c* y *v*, del capital constante y del capital variable, y como tanto la cuota de plusvalía como la cuota de ganancia se expresan

generalmente en tantos por ciento, puede simplificares el cálculo reduciendo también a 100

la suma *c* + *v*, es decir, expresando también en tantos por ciento los factores *c* y *v*. En efecto, cuando se trata de determinar, no la masa, sino la cuota de ganancia, tanto da decir que un capital de 15,000, de los cuales 12,000 son capital constante y 3,000 capital variable, produce una plusvalía de 3,000, como decir, reduciendo este capital a tantos por ciento:

15,000 *C* = 12,000 *c* + 3,000 *v* (+ 3,000 *p*)

100 C = 80 *c* + 20 *v* (+ 20 *p*).

La cuota de plusvalía, pues, en ambos casos, = 100 % y la cuota de ganancia = 20

%.

Y lo mismo ocurre sí comparamos entre sí dos capitales, si, por ejemplo,

comparamos el anterior con otro capital:

12,000 *C* = 10,800

c

+

1,200 *v*

(+ 1,200 *p*)

100 *c* =

90 *c*

+

10 *v*

(+ 10 *p*)

pues, en ambos casos, *p’* = 100 % y *g’* = 10 %, con la diferencia de que, en esta fórmula a base de tantos por ciento, la comparación con el capital anterior aparece mucho más clara.

En cambio, sí se trata de variaciones operadas dentro del mismo capital, la fórmula

a base de tantos por ciento sólo podrá emplearse en casos excepcionales, pues casi siempre borra estas variaciones. Si un capital expresado en la fórmula de porcentaje:

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*,

se convierte en otro expresado en la fórmula de porcentaje,

90 *c* + 10 *v* + 10 *p*,

no se ve si la nueva composición porcentual 90 *c* + l0 *v* obedece al descenso absoluto de *v* o al aumento absoluto de *c* o a ambas cosas simultáneamente. Para esto tenemos que tener delante las magnitudes numéricas absolutas. Y para la investigación de los siguientes casos concretos de variación interesa fundamentalmente saber cómo se han producido estos

cambios, si los 80 *c* + 20 *v* se han convertido en 90 *c* + 10 *v* por el hecho de que, supongamos, los 12,000 *c* + 3,000 *v* se hayan convertido en 27,000 *c* + 3,000 *v*, sin alteración del capital variable (90 *c* + 10 *v*, expresado en tantos por ciento) o si el cambio se ha producido, por el contrario, porque, permaneciendo sin alteración el capital constante,

haya disminuido el capital variable, pasando a ser la composición del capital de 12,000 *c* +

1,333 1/3 *u* (lo que, en tantos por ciento, daría la misma fórmula de 90 *c* + 10 *u*). Son éstos precisamente los casos que investigaremos sucesivamente, renunciando a lo que tiene de cómoda la fórmula porcentual o aplicándola solamente en segundo término.

a) *p'* y *C* constantes, *v* variable

Si cambia la magnitud de *v*, *C* sólo podrá permanecer invariable siempre y cuando que la otra parte integrante de *C*, o sea, el capital constante *c*, cambie de magnitud por la misma suma pero en sentido contrario que *v*. Si *C* es originariamente = 80 *c* + 20 *v* + 100 y más tarde *v* desciende a 10, *C* sólo podrá permanecer = 100 siempre y cuando que *c* suba a 90; de este modo, 90 *c* + 10 *v* = 100. Dicho en términos generales: al convertirse *v* en *v* +/-

d, es decir, en *v* más o menos *d*, *c* tiene que convertirse, para que se cumplan las condiciones del caso que examinamos, en *c* -/+ *d*; tiene que variar en la misma suma, pero en sentido contrario.

Cuando la cuota de plusvalía *p'* permanezca invariable, pero el capital variable *v*, en cambio, se altere, tiene que cambiar asimismo la masa de la plusvalía, puesto que *p = p' v* y en *p' v* uno de los factores, *v*, cambia de valor.

Las premisas de nuestro caso dan, al lado de la ecuación originaria

v

g' = p'

—

C

mediante la variación de *v*, la segunda ecuación

v 1

g' 1 = p'

—

C

donde *v* se convierte en *v* 1 y puede encontrarse *g’* 1, la nueva cuota de ganancia que de ello se desprende.

Esta nueva cuota de ganancia puede encontrarse por medio de la correspondiente

proporción:

v

v 1

g’ : g’ 1 = p’

—

: p’

—

= *v* : *v* 1

C

C

O sea, que, permaneciendo idénticos la cuota de plusvalía y el capital total, la cuota originaria de ganancia es a la cuota de ganancia que surge del cambio del capital variable como el capital variable primitivo es al capital variable modificado.

Si el capital primitivo era, como arriba,

I, 15,000 *C* = 12,000 *c* + 3,000 *v* (+ 3,000 *p*), y ahora es II, 15,000 *C* = 13,000 *c* + 2,000 *v* (+ 2,000 *p*), en ambos casos tendremos que *C* = 15,000 y *p’* = 100

%, y la cuota de ganancia de I, 20 %, será a la de II, l3 1/3 %, como el capital variable de I, 3,000, al de II, 2,000, es decir, 20 % : l3 1/3 %

= 3,000 : 2,000.

Ahora bien, el capital variable puede aumentar o disminuir. Pongamos ante todo un ejemplo en que aumente. Supongamos que el capital originario se halle formado y funcione del modo siguiente:

I. 100 *c* + 20 *v* + 10 *p*, *C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = 8 1/3 %.

Supongamos ahora que el capital variable aumente a 30; en este caso, y según la

hipótesis de que partimos, el capital constante deberá disminuir de 100 a 90, para que el capital total permanezca invariable = 120. La plusvalía producida, a base de la misma cuota de plusvalía del 50 %, deberá aumentar a 15. Por tanto, tendremos:

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = l2 1/2 %.

Partamos ante todo del supuesto de que el salario permanezca invariable. En este

caso, deberán permanecer también invariables los demás factores, la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo y la intensidad de trabajo. Por tanto, el aumento de *v* (de 20 a 30) sólo podrá tener el sentido de que se empleen un cincuenta por ciento más de obreros. En este caso, aumentará también en el cincuenta por ciento, de 30 a 45, el producto valor total, distribuyéndose al igual que antes: 2/3 en salarios y 1/3 en plusvalía. Pero al mismo tiempo, al aumentar el número de obreros, el capital constante, el valor de los medios de

producción, descenderá de 100 a 90. Estamos, por tanto, ante un caso de decreciente

productividad del trabajo, combinado con un descenso combinado del capital constante; ¿es económicamente posible este caso?

En la agricultura y en la industria extractiva, donde es fácil comprender el

descenso de la productividad del trabajo y, por tanto, el aumento del número de obreros empleados, este proceso –dentro de los límites de la producción capitalista y a base de ella– se halla vinculado, no al descenso, sino al aumento del capital constante. Aun cuando el descenso de *c* más arriba indicado obedeciese a una simple baja de precios, un capital suelto sólo podría operar el paso de I a II en circunstancias muy excepcionales. En cambio, tratándose de dos capitales independientes invertidos en distintos países o en distintas ramas de la agricultura o la industria extractiva, no tendría nada de sorprendente el que en un caso se empleasen más obreros (y, por tanto, más capital variable) y trabajasen con medios de producción menos valiosos o más escasos que en el otro caso.

Pero si abandonamos el supuesto de que el salario permanece idéntico y explicamos

el aumento del capital variable de 20 a 30 por la subida del salario en el 50%, se presenta un caso completamente distinto. El mismo número de obreros –digamos, 20– sigue

trabajando con los mismos medios de producción o con medios de producción reducidos

solamente en proporciones insignificantes. Si la jornada de trabajo permanece invariable –a base de 10 horas, por ejemplo–, permanecerá invariable también el producto total de valor; seguirá siendo = 30. Pero estos 30 se invertirán en su totalidad para reponer el capital desembolsado de 30; desaparecerá, por tanto, la plusvalía. Sin embargo, se partía del supuesto de que la cuota de plusvalía permanecía constante, es decir, de que seguía siendo del 50 %, como en I. Pero esto sólo puede ocurrir si la jornada de trabajo se alarga en un 50

%, a 15 horas. Los 20 obreros producirán entonces, en las 15 horas, un valor de 45 y se cumplirán todas las condiciones necesarias:

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 120, *p’* = 50 %, *g’* = 12 ½ %

En este caso, los 20 obreros no necesitarán más medios de trabajo, herramientas,

máquinas, etc., que en el caso I: sólo tendrán que aumentar en el 50 % las materias primas

o las materias auxiliares. Por tanto, a base de una baja de precio de estas materias, el tránsito de I a II sería, bajo las premisas de que partimos, mucho más admisible,

económicamente, para un capital aislado. Y el capitalista se resarciría, por lo menos en cierto modo, con una ganancia mayor de la pérdida sufrida por la depreciación de su capital constante.

Supongamos ahora que el capital variable baje en vez de subir. En este caso, no

tendremos más que invertir nuestro ejemplo anterior, poner el nº II como capital primitivo y pasar de II a I.

II. 90 *c* + 30 *v* + l5 *p* se convertirá más tarde en

I. 100 *c* + 20 *v* + 10 *p*, siendo evidente que este trastrueque no altera en lo más mínimo las condiciones que rigen las respectivas cuotas de ganancia y la relación mutua que entre ellas existe.

Sí *v* desciende de 30 a 20 porque se emplee 1/3 menos obreros aun aumentando el capital constante, tendremos ante nosotros el caso normal de la industria moderna:

creciente productividad del trabajo, dominio de mayores masas de medios de producción por un número menor de obreros. En la sección III de este libro veremos que este

movimiento se combina necesariamente con la baja simultánea de la cuota de ganancia.

Pero si *v* baja de 30 a 20 porque se emplee el mismo número de obreros pero con un salario más bajo, tendremos que, permaneciendo idéntica la jornada de trabajo, el producto total de valor seguirá siendo = 30 *v* + l5 *p* = 45; y como *v* ha descendido a 20, la plusvalía subirá a 25 y la cuota de plusvalía del

50 % al 125 %, lo que sería contrario al supuesto de que se parte. Para no salirnos de las condiciones de nuestro caso, la plusvalía, a base de una cuota del 50%, tiene que descender más bien a 10, bajando por tanto el producto total de valor de 45 a 30. lo cual sólo es posible acortando en 1/3 la jornada de trabajo. Y entonces tendremos, al igual que arriba:

100 *c* + 20 *v* + 10 *p*: *p'* = 5 0 %, *g'* = 8 1/3 %.

Huelga, indudablemente, decir que en la práctica no se dará este caso de reducción

del tiempo de trabajo acompañada de la disminución del salario. Sin embargo, esto no tiene importancia. La cuota de ganancia es una función de distintas variables y, sí queremos saber cómo influyen estas variables sobre la cuota de ganancia, tenemos que investigar la influencia de cada una de ellas, lo mismo si esta influencia aislada es económicamente admisible en el mismo capital que sí no lo es.

b) *p'* constante, *v* variable, *C* variable por la variación de *v* Este caso sólo difiere del anterior en cuanto al grado. En vez de que *c* disminuya o aumente en la misma medida en que *v* aumente o disminuya, *c* permanece ahora constante.

Pero, bajo las condiciones actuales de la gran industria y la agricultura, el capital variable sólo representa una parte relativamente pequeña del capital total, razón por la cual la disminución o el aumento de éste, en cuanto determinados por los cambios de aquél, tienen que ser también, necesaria y relativamente pequeños. Partiendo nuevamente de un capital: I. 100 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *C* = 120, *p'* = 50 %, *g'* = 8 1/3 %, este capital se convertiría, por ejemplo, en:

II. 100 *c* + 30 *v* + l5 *p; C* = 130, *p'* = 50 %, *g'* = 11 7/13 %.

El caso contrario, el de la disminución del capital variable, podría ilustrarse, a su vez, por el tránsito inverso de II a I.

Las condiciones económicas serian esencialmente las mismas que en el caso anterior y no haría falta, por tanto, repetirlas. El tránsito de I a II implica:

reducción de la productividad del trabajo en un 50 % ; para dominar 100 *c* hará falta la mitad más de trabajo en II que en I. Este caso puede darse en la agricultura.2

Pero mientras que en el caso anterior el capital total permanecía constante por el

hecho de que una parte del capital constante se convertía en variable, o a la inversa, aquí nos encontramos con que al aumentar el capital variable, se vincula el capital sobrante y, al disminuir, queda libre el capital antes invertido.

c) *p'* y *v* constantes, *c*, y por tanto también *C*, variables En este caso, la ecuación

v

c

g' = *p'* — se convierte en *g'* 1 = *p'* —

C

C 1

y conduce, suprimiendo los factores que aparecen en ambos lados, a la siguiente

proporción:

g' 1 : *g'* = *C* : C1 ;

a base de la misma cuota de plusvalía y de los mismos capitales variables, las cuotas de ganancia se comportan entre si a la inversa que los capitales totales.

Sí tenemos, por ejemplo, tres capitales o tres situaciones distintas del mismo capital, como sigue:

I. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 100, *p'* = 100 %, *g'* = 20%: II. 100 *c* + 20 *v* + 20 *p*;

C = 120, *p’* = 100 %, *g’* = 16 2/3 %; III. 60 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 80, *p’* = 100 %, *g’* = 25 %: la proporción será la siguiente:

20 % : l6 2/3 % = 120 : 100 y 20 % : 25 % = 80 : 100.

v

La fórmula general antes establecida para las variaciones de —

C

a base de *p’* constante, era:

ev

v

g’ = *p’* — ahora se convierte en *g’* 1 = *p’*

—

EC

EC 1

v 1

puesto que *v* no sufre modificación y, por tanto, el factor *e* = —

C

se convierte aquí en = 1.

Como *p’v* = *p* a la masa de la plusvalía, y como *p’* y *v* permanecen ambos constantes, *p* no resulta tampoco afectada por la variación de *C*; la masa de la plusvalía sigue siendo la misma antes y después de la variación.

Si *c* bajase hasta 0, tendríamos que *g’* = *p’*, es decir, que la cuota de ganancia sería igual a la cuota de plusvalía.

Los cambios de *c* pueden provenir bien del simple cambio de valor de los elementos materiales del capital constante, bien de la distinta composición técnica del capital total, es decir, del cambio de la productividad del trabajo en la correspondiente rama de producción.

En el segundo caso, la creciente productividad del trabajo social, consecuencia del

desarrollo de la gran industria y de la agricultura, haría que el tránsito se operase en el sentido (véase ejemplo anterior) de III a I y de I a II. Una cantidad de trabajo que se paga con 20 y produce un valor de 40 empezaría dominando una masa de medios de trabajo por valor de 60; al aumentar la productividad, permaneciendo invariable el valor, los medios de trabajo utilizados ascenderían primero a 80 y luego a 100. La serie inversa determinaría un descenso de la productividad; la misma cantidad de trabajo podría poner en movimiento menos medios de producción y se restringiría el volumen de las operaciones, como puede ocurrir en la agricultura, en la minería, etc.

El ahorro de capital constante eleva, de una parte, la cuota de ganancia y, de otra

parte, deja libre una parte de capital; tiene, pues, su importancia para el capitalista. Este punto, así como la influencia de los cambios de precios de los elementos del capital constante, sobre todo los de las materias primas, serán investigados más de cerca por nosotros en un lugar posterior.

Volvemos a encontrarnos aquí con que la variación del capital constante influye por

igual sobre la cuota de ganancia cuando esta variación provocada por el aumento o la disminución de los elementos materiales de *c* que cuando obedece a un simple cambio de valor de los mismos.

d) *p'* constante, *v*, *c* y *C* todos variables

En este caso, sigue siendo decisiva para la nueva cuota de ganancia la fórmula

general que dábamos más arriba:

ev

g’ 1 = *p*’ —

EC

De donde se deduce que, permaneciendo invariable la cuota de plusvalía:

a) la cuota de ganancia disminuye cuando *E* es mayor que *e*, es decir, cuando el capital constante aumenta de tal modo, que el capital total aumenta en mayor proporción que el capital variable. Si un capital de 80 *c* + 20 *u* + 20 *p* pasa a la composición orgánica de

v

20

30

170 *c* + 30 *v* + 30 *p*, *p*’ sigue siendo = 100%, pero —

baja de

—

a

—

C

100

200

a pesar de haber aumentado tanto *v* como *C*, y la cuota de ganancia desciende consiguientemente del 20 % al 15 %;

b) la cuota de ganancia sólo permanece invariable cuando *e* = *E*, es decir, cuando el *v*

quebrado — , a pesar de variar aparentemente

C

conserva el mismo valor, o sea, cuando el numerador y el denominador pueden

multiplicarse o dividirse por el mismo número 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* y 160 *c* + 40 *v* + 40 *p* dan, palpablemente, la misma cuota de ganancia del 20 %, porque *p'* sigue siendo = 100%

v

20 40

y — = —

= —

representan en ambos ejemplos el mismo valor;

C

100

200

c) la cuota de ganancia aumenta cuando *e* es mayor que *E*, es decir, cuando el capital variable aumenta en mayor proporción que el capital total. Si 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* se convierte en 120 *c* + 40 *v* + 40 *p*, la cuota de ganancia aumentará del 20 al 25 %, porque, *v*

20

permaneciendo *p'* invariable, — = —

aumenta para convertirse

C

100

20

en

—

es decir, aumenta de 1/5 a 1/4.

160

Cuando *v* y *C* cambian en la misma dirección, podemos interpretar este cambio de magnitudes en el sentido de que ambos factores cambian, hasta cierto grado, en la misma proporción, de tal modo que el quebrado,

v

— permanece invariable. Por encima de este grado, sólo variaría uno de los dos, con lo *C*

cual este caso, más complicado, quedaría reducido a uno de los casos anteriores más

sencillos.

Si, por ejemplo, 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* se convierten en 100 *c* + 30 *v* + 30 *p*, la proporción entre *v* y *c* y entre *v* y *C* seguirá siendo la misma, dentro de esta variación, hasta llegar a 100 *c* + 25 *v* + 25 *p*. Hasta este momento, permanecerá también invariable, por tanto, la cuota de ganancia. Podemos, pues, tomar ahora por punto de partida 100 *c* + 25 *v* +

25 *p*, y encontramos que *v* ha variado en 5 para subir a 30 *v* y, por tanto, que *C* ha aumentado de 125 a 130, con lo cual estaremos dentro del segundo caso, el de la simple variación de *C*. La cuota de ganancia, que primitivamente era

del 20 %, aumenta, por esta adición de 5 *v*, a base de la misma cuota de plusvalía, hasta el 23 1/13 %.

La misma reducción a un caso más simple puede darse aun cuando *v* y *C* cambien de magnitud en sentidos opuestos. Volvamos a partir, por ejemplo, de 80 *c* + 20 *u* + 20 *p* y hagamos que esta proporción se convierta en la fórmula 110 *c* + 10 *v* + 10 *p*: con un cambio a base de 40 *c* + 10 *v* + 10 *p* la cuota de ganancia seguirá siendo la misma que al principio, o sea el 20 %. La adición de 70 *c* a esta fórmula intermedia hará que baje al 8 1/3 %. Con ello reduciremos, pues, el caso, como arriba, a un caso de variación de una sola variable, es decir, de *c*.

La variación simultánea de *v*, *c* y *C* no brinda, pues, ningún punto de vista nuevo y nos lleva siempre, en última instancia, al caso en que sólo varia un factor.

De hecho hemos agotado ya también el único caso que queda, o sea, aquel en que *v* y *C* conservan numéricamente la misma magnitud, pero operándose un cambio de valor en los elementos materiales que los integran, en que, por tanto, *v* indica una cantidad distinta de trabajo puesto en acción y *c* una cantidad distinta de medios de trabajo puestos en movimiento.

Supongamos que en 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* los 20 *v* representen primitivamente el salario de 20 obreros, a razón de 10 horas de trabajo diarias, y que el salario de cada uno de ellos aumente de 1 a 1 1/4. En este caso, los 20 *v* cubrirán los salarios de 16 obreros solamente, en vez de 20. Pero si los 20 obreros, en 200 horas de trabajo, producían un valor de 40, los 16, en 10 horas diarias, es decir, en un total de 160 horas de trabajo, producirán solamente un valor de 32. Después de deducir 20 *v* para salarios, de los 32, sólo quedarán 12 para plusvalía, lo cual quiere decir que la cuota de ésta habrá descendido del 100 al 60

%. Pero como, según el supuesto de que se parte, la cuota de plusvalía debe permanecer constante, habrá que suponer que la jornada de trabajo se prolonga en 1/4, de 10 horas a l2

1/2 ; si 20 obreros, en 10 horas diarias = 200 horas de trabajo, producen un valor de 80, 16

obreros en l2 1/2 horas diarias = 200 horas, producirán el mismo valor y el capital de 80 *c* +

20 *v* seguirá produciendo una plusvalía de 20.

A la inversa: si los salarios bajan de tal modo que 20 *v* costeen los salarios de 30

obreros, *p'* sólo podrá permanecer constante siempre y cuando que la jornada de trabajo de 10 horas descienda a 6 1/3. 20 x 10 = 30 x 6 2/3 = 200 horas de trabajo.

Hasta qué punto, partiendo de estas premisas opuestas, *c* puede permanecer idéntico en cuanto a la expresión de su valor en dinero y, sin embargo, representar la nueva cantidad de medios de producción que corresponde a las nuevas condiciones, es cosa que, en lo esencial, ha sido expuesta ya más arriba. Es éste un caso que sólo podrá admitirse

excepcionalmente, en toda su pureza.

Por lo que se refiere al cambio de valor de los elementos integrantes de *c*, que aun aumentando o disminuyendo en cuanto a la masa, deje intacta la suma de valor

representada por *c*, este cambio no afecta ni a la cuota de ganancia ni a la cuota de plusvalía, siempre y cuando que no lleve consigo un cambio de magnitud de *v*.

Con esto, hemos agotado todos los casos posibles de la variación de *v*, *c* y *C* dentro de nuestra ecuación. Hemos visto que la cuota de ganancia, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, puede disminuir, permanecer invariable o aumentar, mientras que el más pequeño cambio en la proporción de *v* con respecto a *c* o a *C* basta para hacer que cambie también la cuota de ganancia.

Asimismo hemos visto que, en cuanto a la variación de *v*, se llega siempre a un limite en que la constancia de *p'* es económicamente imposible. Como cualquier variación unilateral de *c* tiene necesariamente que llegar también a

un límite en que *v* no pueda seguir permaneciendo constante, llegamos a la conclusión de que todas las posibles variaciones de *v*

— tropiezan con limites más allá de los cuales *p'* tiene que convertirse también, *C*

necesariamente, en un factor variable. Y esta acción mutua de las diversas variables de nuestra ecuación se acusará todavía más claramente en las variaciones de *p'*, en cuyo examen entramos ahora.

2. *p' variable*

Obtendremos una fórmula general para expresar las cuotas de ganancia

v

correspondientes a distintas cuotas de plusvalía, lo mismo sí — permanece constante que

C

si varia, convirtiendo, la ecuación:

v

g' = *p'* —

C

en esta otra:

v 1

g' 1 = *p'* 1

—

C 1

en la que *g’* 1, *p’* 1, *v* 1 y *C* 1 indican los valores cambiados de *g’*, *p’*, *u* y *C*. Tenemos, entonces, que

v

v

g’ : *g’* 1 = *p’* — :

p’ 1

—

C

C 1

de donde llegamos a

p’ 1

v 1

C

g’ 1 =

—

x — x

—

x *g’*

p’

v

C 1

v

a) *p’* variable, — constante.

C

En este caso, tenemos las ecuaciones:

v

v

g’ = *p’* — ;

g’ 1 = *p’* 1

—

C

C

v

teniendo en ambas — el mismo valor. Por tanto, la proporción es:

C

g’ : *g’* 1 = *p* 1 : *p’* 1.

Las cuotas de ganancia de dos

capitales de composición igual guardan entre

sí la misma proporción que las correspondientes cuotas de plusvalía.

v

Como en el quebrado — no interesan las magnitudes absolutas de *v* y *C*, sino solamente

la

C

proporción entre ambos factores, lo mismo puede decirse de todos los capitales de igual magnitud, cualquiera que su magnitud absoluta sea.

80 *c* + 40 *v* + 20 *p*; *C* = 100, *p’* = 100 %, *g’* = 20 %

160 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *C* = 200, *p’* = 50 %, *g’* = 10 %

100 % : 50 % = 20 % : 10 %

Si las magnitudes absolutas de *v* y *C* son las mismas en ambos casos, entre las cuotas de ganancia existirá, además, la misma proporción que entre las masas de ganancia: *g’* : *g’* 1 = *p’ v* : p’1 *v* = *p* : *p* 1.

Por ejemplo:

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p’* = 100 %, *g’* = 20 %

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*; *p’* = 50%, *g’* = 10 %

20 % : 10 % = 100 x 20 : 50 x 20 = 20 *p* : l0 *p*.

Ahora bien, es evidente que en capitales de la misma composición absoluta o

porcentual la cuota de plusvalía sólo puede ser diferente sí varían los salarios, la duración de la jornada de trabajo o la intensidad de éste. En los tres casos:

I. 80 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *p’* = 50 %, *g’* = 10 %, II. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p’* = 100 %, *g’* = 20 %, III. 80 *c* + 20 *v* + 40 *p*; *p’* = 200 %, *g’* = 40 %, se crea un producto total que en I es de 30 (20 *v* + l0 *p*), en II de 40 y en III de 60. Esto puede ocurrir de uno de estos tres modos.

En primer lugar, sí los salarios son distintos, es decir, si los 20 *v* expresan un número distinto de obreros en cada caso. Supongamos que en I se empleen 15 obreros a razón de 10 horas diarias y con un salario de 1 1/3 libras esterlinas y que produzcan un valor de 30 libras, de las cuales 20 reponen los salarios y

las 10 restantes representan la plusvalía. Si el salario baja a 1 libra, podrán emplearse 20 obreros a 10 horas diarias, los cuales producirán un valor de 40 libras, de ellas 20 para cubrir los salarios y las 10

restantes corno plusvalía. Si el salario sigue bajando hasta 2/3 de libra, tendremos 30

obreros trabajando 10 horas diarias para producir un valor de 60 libras, de las cuales, después de deducir las 20 libras correspondientes a los salarios, quedarán 40 como

plusvalía.

Este caso: composición porcentual constante del capital, jornada de trabajo

constante, intensidad de trabajo constante y variación de la cuota de plusvalía determinada por las variaciones del salario, es el único en que responde a la verdad la hipótesis de Ricardo: “Las utilidades serán altas o bajas exactamente en proporción a que los salarios sean altos o bajos" (Ricardo, *Principios de Economía Política*, tomo I de *Obras Completas*, México, F. de C E., 1959, pp. 20 21).

En segundo lugar, cuando difiera la intensidad del trabajo. En este caso, tendremos, por ejemplo, que 20 obreros, empleando los mismos medios de trabajo, producen en 10

horas diarias de labor, en 130, en II 40 y en III 60 unidades de una determinada mercancía, cada una de las cuales representará, aparte del valor de los medios de producción

consumidos para producirla, un valor nuevo de 1 libra. Y como cada 20 unidades = libras esterlinas se destinarán a reponer los salarios invertidos, quedarán para la plusvalía: en I 10

unidades = 10 libras, en II 20 unidades = 20 libras y en III 40 unidades = 40 libras.

En tercer lugar, si la jornada de trabajo es de distinta duración. Sí 20 obreros,

trabajando con la misma intensidad, trabajan en I nueve horas diarias, en II doce y en III dieciocho, la proporción entre sus productos respectivos será de 30 : 40 : 60 = 9 : 12 : 18, y como el salario es = 20 en los tres casos, quedará un margen de plusvalía de 10, 20 y 40

respectivamente.

El aumento o la disminución de los salarios obra, por tanto, en razón directa y el

aumento o la disminución de la intensidad del trabajo y la prolongación o la reducción de la jornada obran en el mismo sentido sobre la cuantía de la cuota de plusvalía y,

v

consiguientemente, permaneciendo

— , sobre la cuota de ganancia.

constante

C

b) *p’* y *v* variables, *C* constante

En este caso, rige la proporción siguiente

v

v 1

g’ : g’1 = p’ — :

p’1

— =

p’ v : p’1 v1 = *p* : p1

C

C

Existe entre las cuotas de ganancia la misma proporción que entre las respectivas

masas de plusvalía.

La variación de la cuota de plusvalía, permaneciendo idéntico el capital variable,

representaba un cambio en cuanto a la magnitud y a la distribución del producto de valor.

La variación simultánea de *v* y *p'* implica siempre, asimismo, una distribución distinta, pero no siempre un cambio de magnitud del producto de valor. Caben aquí tres casos:

a) la variación de *v* y *p'* se efectúa en sentido distinto, pero a base de la misma magnitud; por ejemplo:

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*. *p'* = 50 %. *g'* = 10 %

90 *c* + 10 *v* + 20 *p*, *p*' = 200 %, *g'* = 20 %.

El producto de valor es el mismo en ambos casos y también, por tanto, la cantidad

de trabajo rendida; 20 *v* + l0 *p* = l0 *v* + 20 *p* = 30. La diferencia consiste, simplemente, en que en el primer caso se pagan 20 por salarios, quedando 10 solamente para plusvalía, mientras que en el segundo caso los salarios ascienden a 10 y la plusvalía se remonta, por tanto, a 20. Es éste el único caso en que, variando al mismo tiempo los factores *v* y *p'*, la variación no afecta para nada al número de obreros, a la intensidad del trabajo ni a la duración de la jornada.

b) La variación de *p'* y *v* se opera también en sentido opuesto, pero no versando en ambos factores sobre la misma magnitud. En este caso, la

variación de uno de los dos factores, *u* o *p'*, tiene que sobrepujar a la del otro.

I. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

II. 72 *c* + 28 *v* + 20 *p*; *p'* = 71 3/7 % *g'* = 20 %

III. 84 *c* + 16 *v* + 20 *p*; *p'* = 125 %, *g*' = 20 %.

En I se paga con 20 *v* un producto de 40, en II uno de 48 con 28 *v* y en III uno de 36

con l6 *v*. Cambian tanto el producto de valor como los salarios: y el cambio del producto de valor indica cambio de la cantidad de trabajo rendida, es decir, cambio del número de obreros, de la duración de la jornada o de la intensidad de trabajo, o de varias de estas tres cosas al mismo tiempo.

90 *c* + 10 *v* + 10 *p*; *p*' = 100 %, *g*' = 10 %

80 *c* + 20 *v* + 30 *p*; *p'* = 150 %, *g*' = 30 %

92 *c* + 8 *v* + 6 *p*; *p'* = 75 %, *g'* = 6 %.

También aquí son distintos los tres productos de valor, pues oscilan entre 20, 50 y

14, y esta diferencia en cuanto a la magnitud de la cantidad de trabajo rendida en cada caso se reduce, a su vez, a la diferencia en cuanto al número de obreros, en cuanto a la duración del trabajo, en cuanto a la intensidad de éste o a varios de estos factores simultáneamente.

3. *p' v* y *C* variables

Este caso no ofrece ningún punto de vista nuevo y se resuelve con la fórmula

general establecida en II, o sea, la de *p'* variable.

Los efectos de un cambio de magnitud de la cuota de plusvalía sobre la cuota de

ganancia da, pues, corno resultante los siguientes casos:

v

1) *g'* aumenta o disminuye en la misma proporción que *p'* — permanece constante.

si

C

80 *c* + 20 *v* + 20 *p; p'* = 100 %, *g'* = 20 %

80 *c* + 20 *v* + l0 *p; p'* = 50 %, *g'* = 10 %

100 % : 50 % = 20 % : 10 %.

v

2) *g'* aumenta o disminuye en mayor proporción que *p'*

— se desplaza en el mismo

sí

C

sentido que *p'*, es decir, aumenta o disminuye si *p'* aumenta o disminuye.

80 *c* + 20 *v* + l0 *p*; *p'* = 50 % *g'* = 10 %

70 *c* + 30 *v* + 20 *p*. *p'* = 66 2/3 %, *g'* = 20 %

50 % : 66 2/3 % < 10 % : 20 % 3

v

3) *g'* aumenta o disminuye en menor proporción que *p'*

–

se desplaza en sentido

sí

C

opuesto al de *p'*, pero en menor proporción.

80 *c* + 20 *v* + 10 *p*; *p'* = 50 %, *g*' = 10 %

90 *c* + l0 *v* + l5 *p*; *p'* = 150 %, *g'* = 15 %

50 % : 150 % > 10 % : 15 %.

v

4) *g'* aumenta aunque *p'* disminuya o disminuye aunque ésta aumente, — se si

C

desplaza en sentido opuesto al de *p'* y en mayor proporción que ésta.

80 *c* + 20 *v* + 20 *p*; *p'* = 100 %, *g'* = 20 %

90 *c* + l0 *v* + l5 *p*; *p'* = 150 %, *g'* = 15 %

p' sube aquí del 100 % al 150 % y *g'* desciende del 20 % al 15 %.

v

5) Finalmente, *g'* permanece constante, aunque *p'* aumente o disminuya, — cambia de

si

C

magnitud en sentido opuesto, pero exactamente en la misma proporción que

p’

Este último caso es el único que requiere cierta explicación. Como vimos más

arriba,

v

a propósito de las variaciones de — una y la misma cuota de plusvalía puede traducirse *C*

en las más distintas cuotas de ganancia; pues bien aquí vemos que una y la misma cuota de ganancia puede basarse en las más diversas cuotas de plusvalía. Pero mientras que,

permaneciendo constante *p’*, cualquier cambio que se opere en la proporción de *v* a *C* basta para provocar una diferencia en cuanto a la cuota de ganancia, tratándose del cambio de magnitud de *p*’ tiene que producirse un cambio de magnitud exactamente igual, pero a la *v*

inversa, de — para que la cuota de ganancia siga siendo la misma. Y este caso sólo *C*

puede darse excepcionalmente con el mismo capital o con dos capitales distintos dentro del mismo país. Tomemos por ejemplo un capital

80 *c* + 20 *v* + 20 *p* : *C* = 100, *p’* = 100 %, *g’* = 20 %

y supongamos que los salarios disminuyan de tal modo, que pueda pagarse con l6 *v* el mismo número de obreros que antes costaba 20 *v*. En este caso, siempre y cuando que las demás condiciones permanezcan invariables y que queden libres los 4 *v*, tendremos: 80 *c* + l6 *v* + 24 *p*; *C* = 96,. *p’* = 150 %, *g’* = 25 %.

Para que *g’* fuese = 20 %, , como antes, tendría que aumentar el capital total a 120 y el capital constante, por tanto, a 104:

104 *c* + l6 *v* + 24 *p*; *C* = 102, *p’* = 150 %, *g’* = 20 %.

Para que esto fuese posible sería necesario que, al mismo tiempo que la baja de los

salarios, se operase un cambio en la productividad del trabajo que hiciese necesario este cambio en cuanto a la composición del capital, o bien que el valor en dinero del capital constante aumentase de 80 a 104; en una palabra, tendría que darse una coincidencia casual de condiciones, que sólo se da en casos excepcionales. En efecto, un cambio de *p'* que no *v*

determine al mismo tiempo un cambio de *v* y también, por tanto, — sólo es concebible de

C

en circunstancias muy concretas: tratándose de ramas industriales en las que sólo se emplee capital fijo y trabajo y en que el objeto sobre que el trabajo recae sea suministrado por la misma naturaleza.

En cambio, la cosa varía cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos

países distintos. En efecto, aquí la misma cuota de ganancia expresa en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía.

De los cinco casos que hemos examinado se desprende: que un alza de la cuota de

ganancia puede corresponder a una baja o a un alza de la cuota de plusvalía, una baja de la cuota de ganancia a un alza o a una baja de la cuota de plusvalía, y mantener la cuota de ganancia a su nivel puede corresponder a una cuota de plusvalía en alza o en baja, Ya hemos visto en el apartado I que una cuota de ganancia alta, baja o que conserva el mismo nivel, puede corresponder de la misma manera a una cuota de plusvalía constante.

*

La cuota de ganancia se determina, pues, por dos factores fundamentales, que son la

cuota de plusvalía y la composición de valor del capital. Los efectos de estos dos factores pueden resumirse en pocas palabras del modo siguiente, pudiendo expresar la composición del capital en tantos por ciento, puesto que para el propósito que aquí nos guía no interesa saber de cuál de las dos partes del capital proviene el cambio:

Las cuotas de ganancia de dos capitales o del mismo capital en dos situaciones

distintas sucesivas

son iguales:

1) cuando los dos capitales tengan la misma composición porcentual y la misma cuota de plusvalía;

2) cuando, teniendo distinta composición porcentual y distinta cuota de plusvalía, los productos de las respectivas cuotas de plusvalía en las partes variables porcentuales del capital (en *p'* y *v*), es decir, las *masas* respectivas de plusvalía calculadas porcentualmente a base del capital total ($p = p'v$) sean iguales; dicho en otros términos, cuando en ambos casos se hallen en razón inversa entre sí los factores *p'* y *v*.

Son distintas:

1) cuando, siendo igual la composición porcentual de los capitales, sean distintas las cuotas de plusvalía, allí donde exista entre ellas la misma proporción que entre las cuotas de ganancia.

2) cuando, siendo iguales las cuotas de plusvalía y distinta la composición

porcentual de los capitales, exista entre ellas la misma proporción que entre las partes variables del capital;

3) cuando, siendo distintas las cuotas de plusvalía y la composición porcentual de los capitales, exista entre ellas la misma proporción que entre los productos *p'v*, es decir, que entre las masas de plusvalía calculadas a base del capital total.4

NOTAS AL PIE DEL CAP 3

1 Es decir, después de transponer toda la suma c + v + p a la forma porcentual, Pero esta transposición modifica también en su relación mutua las magnitudes de v y v1. Por

consiguiente (siempre que C no sea = C1) la fórmula siguiente sólo rige para capitales en forma porcentual. Consúltese acerca de esto la observación que Marx hace a continuación, en el texto. (Nota de la Ed. alemana) .

2 El manuscrito dice aquí: "A investigar más tarde cómo se coordina este caso con la renta del suelo" [F. E.].

3 El signo < quiere decir aquí que el cambio de 50 con respecto a 66 2/3 es relativamente menor que el cambio de 10 con respecto a 20. Lo contrario de lo que significa el signo > en la fórmula siguiente. (Nota de la Ed. alemana.)

4 Figuran además en el manuscrito cálculos muy minuciosos sobre la diferencia: cuota de plusvalía menos cuota de ganancia (p' - g'), diferencia que presenta toda una serie de interesantes peculiaridades y cuyo movimiento indica los casos en que estas dos cuotas se alejan la una de la otra o se acercan mutuamente. Son movimientos que pueden

representarse también por medio de curvas. Renuncio a insertar este material porque

encierra poca importancia para los fines inmediatos de esta obra, bastando con llamar hacia este punto la atención de aquellos lectores que deseen desarrollarlo más. (F. E.)

Capítulo IV

EFECTO DE LA ROTACIÓN SOBRE LA CUOTA DE GANANCIA

El efecto de la rotación sobre la producción de plusvalía y también, por tanto, de

ganancia, ha sido estudiada ya en el libro II. Podemos resumirla brevemente diciendo que el tiempo necesario para la rotación hace que no pueda

emplearse simultáneamente en la producción todo el capital, razón por la cual una parte del capital se halla constantemente inactivo, bien en forma de capital–dinero, bien en forma de materias primas almacenadas, de capital–mercancías dispuesto para venderse, pero aún no vendido, o de títulos de crédito no vencidos aún; que el capital puesto en funciones en la producción activa, es decir, en la producción y apropiación de plusvalía, se ve reducido constantemente en esta parte y lo mismo, por consiguiente, la plusvalía producida y apropiada. Cuanto más corto es el

período de rotación, menor es también esta parte ociosa del capital, comparada con el capital en su conjunto, y mayor, por tanto, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, la plusvalía apropiada.

Ya expusimos detalladamente en el libro II [véanse pp. 277–293] cómo al acortarse

el período de rotación o una de sus dos fases, la fase de la producción y la fase de la circulación, aumenta la masa de la plusvalía producida. Y como la cuota de ganancia sólo expresa la proporción entre la masa de plusvalía producida y el capital total invertido en su producción, es evidente que cualquier acortamiento del período de rotación, por pequeño que sea, hace que aumente la cuota de ganancia. Y lo que expusimos más arriba, en la sección segunda del libro II respecto a la plusvalía, es también aplicable a la ganancia y a la cuota de ganancia, sin que haya por qué repetirlo aquí. Subrayaremos solamente dos o tres aspectos fundamentales del problema.

El medio principal para acortar la fase de la producción consiste en aumentar la

productividad del trabajo: lo que habitualmente se llama el progreso industrial. Como consecuencia de ella, tiene que aumentar necesariamente la cuota de ganancia, a menos que aumente simultáneamente en proporciones considerables el capital total invertido mediante la instalación de maquinaria más costosa, etc., haciendo que baje, por tanto, la cuota de ganancia, que ha de calcularse sobre el capital en su conjunto. Tal es el caso,

indiscutiblemente, de muchos de los más recientes progresos de la metalurgia

y de la industria química. Los métodos recién descubiertos por Bessemer, Siemens, Gilchrist–

Thomas y otros para la preparación del hierro y del acero acortan y reducen al mínimo, con un gasto relativamente pequeño, procesos que antes eran muy largos y difíciles. La

obtención de la alizarina o materia colorante de la rubia a base del alquitrán de la hulla permite lograr en unas cuantas semanas y con la misma instalación fabril empleada

anteriormente para la obtención de materias colorantes derivadas de la hulla, un resultado idéntico al que antes requería años enteros; en efecto, la rubia necesitaba un año para desarrollarse y además había que dejar que las raíces madurasen durante varios años antes de proceder a la coloración.

El medio principal para acortar la fase de la circulación es el mejoramiento de las

comunicaciones. Los últimos cincuenta años han operado en este respecto una revolución que sólo puede compararse con la revolución industrial de la segunda mitad del siglo pasado. Por tierra, los caminos macadamizados han sido deslazados por el ferrocarril; por mar, las rápidas y regulares líneas de vapores han hecho pasar a segundo plano la lenta e

irregular navegación a vela, y todo el planeta se halla circundado hoy por una red de hilos telegráficos. Es ahora, en realidad, cuando el canal de Suez ha venido a abrir a la

navegación de vapor el Asia oriental y Australia. Una remesa de mercancías que en 1847

necesitaba por lo menos doce meses para llegar al Asia oriental (véase libro II, p. 237) puede arribar hoy a su destino en otras tantas semanas. Los dos grandes focos de la crisis de 1825–1857, Norteamérica y la India, se han acercado de un 70 a un 90% a los países

industriales de Europa gracias a esta conmoción de los medios de transporte a

que nos estamos refiriendo, perdiendo con ello una gran parte de su capacidad explosiva. El tiempo de rotación de todo el comercio mundial se ha visto reducido en la misma proporción, duplicándose y hasta triplicándose la capacidad de acción del capital interesado . Huelga decir que esto no podía por menos de influir en la cuota de ganancia.

Para exponer en toda su pureza los efectos de la rotación del capital total sobre la cuota de ganancia, debemos suponer iguales todas las demás circunstancias que acompañan a los dos capitales comparados entre sí. Partimos, pues, de la hipótesis de que son iguales la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo y la composición orgánica porcentual de ambos capitales. Partamos de un capital *A* formado por 80 *c* + 20 *c* = 100 *C*, que, con una cuota de plusvalía del 100%, describa dos rotaciones al año. Tendremos entonces el siguiente

producto anual:

160 *c* + 40 *v* + 40 *p*. Sin embargo, para obtener la cuota de ganancia no referimos estos 40 *p* al valor–capital de 200 que describe la rotación, sino al capital desembolsado de 100, con lo cual llegamos al resultado de que *g*' = 40%.

Comparemos con éste un capital *B* = 160 *c* + 40 *v* = 200 *C*, que operando con la misma cuota de plusvalía del 100%, sólo describa una rotación al año. Tendremos entonces que el producto anual es, como arriba:

160 *c* + 40 *v* + 40 *p*. Pero ahora las 40 *p* deben calcularse sobre un capital desembolsado de 200, lo que arroja solamente un 20% de cuota de ganancia, o sea, la mitad de la cuota del capital *A*.

Llegamos, pues, a la conclusión de que, en capitales de la misma composición

orgánica porcentual, a base de la misma cuota de plusvalía y de la misma jornada de

trabajo, las cuotas de ganancia de dos capitales se hallan entre sí en razón inversa a sus tiempos de rotación. Si en los dos casos comparados no

coinciden la composición orgánica, la cuota de plusvalía, la jornada de trabajo o el salario, estas diferencias engendran otras en cuanto a la cuota de ganancia, pero estas variaciones no tienen nada que ver con la rotación ni nos interesan, por tanto, aquí en lo más mínimo; son diferencias estudiadas ya en el capítulo III.

El efecto directo que el acortamiento del tiempo de rotación ejerce sobre la

producción de plusvalía y también, por tanto, de ganancia, consiste en que de ese modo se intensifica la acción del capital variable, acerca de lo cual debe consultarse el capítulo XVI del libro II: "La rotación del capital variable." Veíamos allí que un capital variable de 500

que describe diez rotaciones al año se apropia durante este tiempo de tanta plusvalía como un capital variable de 5,000 que, a base de la misma cuota de plusvalía y del mismo salario, sólo gira una vez al año.

Tomemos un capital I, formado por 10,000 de capital fijo con un desgaste anual de

10% = 1,000 (500 de capital circulante y 500 de capital variable). Supongamos que, a base de una cuota de plusvalía del 100%, el capital variable gire diez veces al año. Para

simplificar el problema, partiremos en todos los ejemplos siguientes del supuesto de que el capital constante circulante gira en el mismo tiempo que el variable, que es en efecto lo que en la práctica suele ocurrir. El producto de este período será así el siguiente:

100 *c* (desgaste) + 500 *c* + 500 *v* + 500 *p* = 1,600

y el producto total anual con las 10 rotaciones, será :

1,000 *c*

(desgaste) + 5,000 *c*

+ 5,000 *v*

$+ 5{,}000\ p$

= 16,000,

5,000

C =

11,000,

p = 5,000,

g’ = ————— = 455/11%,

11,000

Tomemos ahora otro capital II: capital fijo 9,000, desgaste anual del mismo 1,000,

capital constante circulante 1,000, capital variable 1,000, cuota de plusvalía 100%, número de rotaciones anuales del capital variable, 5. El producto de cada período de rotación del capital variable será, pues:

200 *c* (desgaste) + 1,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* = 3,200,

y el producto anual total, en las cinco rotaciones:

1,000 *c*

(desgaste) + 5,000 *c*

+ 5,000 *v*

+ 5,000 *p*

= 16,000,

5.000

C = 11,000,

p

= 5,000,

g’ =

———

= 455/11%.

11,000

Tomemos, finalmente, un capital III en el que no entre ningún capital fijo y entren, en cambio, 6,000 de capital constante circulante y 5,000 de capital variable. Supongamos que, a base de una cuota de plusvalía del 100%, este capital describa una rotación al año. El producto total en el año será, según esto:

6.000 *c*

+ 5,000 *v*

+ 5.000 *p* = 16,000,

5,000

C

= 11,000,

p

= 5.000,

g’ =

———

=

455/11%.

11,000

Tenemos, pues, en los tres casos la misma masa anual de plusvalía = 5,000 y, puesto

que el capital total es también el mismo en los tres casos, a saber = 11,000, la misma cuota de ganancia del 45 5/11%.

En cambio, si en el capital I nos encontrásemos con 5 rotaciones anuales solamente

en vez de 10, cambiarían los términos del problema. El producto de una rotación sería entonces:

200 *c* (desgaste) + 500 *c* + 500 *v* + 500 *p* = 1,700.

Y el producto anual:

1,000 *c*

(desgaste) + 2,500 *c*

+ 2,500 *v*

+ 2,500 *p*

= 8,500,

2,500

C = 11,000,

p

= 2,500;

g’ = ——— =

228/11%.

11,000

Al doblarse el tiempo de rotación, la cuota de ganancia queda reducida a la mitad.

Por tanto, la masa de plusvalía apropiada en el transcurso del año equivale a la masa de la plusvalía apropiada en un período de rotación del capital *variable*, multiplicada por el número de rotaciones de éstas que el capital describe durante un año. Si llamamos *P* a la plusvalía o ganancia apropiada durante el año, *p* a la plusvalía apropiada durante un período de rotación y *n* al número de rotaciones anuales del capital variable, tendremos que $P = p\,n$ y la cuota anual de plusvalía $P' = p'\,n$, como hubimos de exponer ya en el libro II, cap. XVI, I [p. 290].

v

v

La fórmula de la cuota de ganancia

$$g' = \frac{p'}{p'} = \frac{C}{c + v}$$

sólo es exacta, naturalmente, cuando el *v* del numerador sea el mismo del denominador. En el denominador *v* representa la parte íntegra del capital total

que se invierte por término medio en capital variable, en salarios. El *v* del numerador sólo se halla determinado momentáneamente por el hecho de que ha producido y se ha apropiado una

determinada cantidad de plusvalía = *p*, cuya proporción

p

con él

——

representa la cuota de plusvalía *p*'. Sólo por este medio

v

p

v

se convierte la ecuación *g'*=

—— en la otra *g*'

=

p' ——

c + *v*

c + *v*

El *v* del numerador se determina y precisa en el sentido de que tiene que ser necesariamente igual al *v* del denominador, es decir, a toda la parte variable del capital *C*. Dicho en otros términos, la ecuación

v

g'

=

——

sólo puede convertirse sin error en la ecuación *g*’ =

p’ ——

C

c + *v*

siempre y cuando que *p* represente la plusvalía producida en un período de rotación del capital variable. Si *p* sólo representa una parte de esta plusvalía, la ecuación *p* = *p*’ *v* será exacta, indudablemente, pero este *v* será aquí menor que el *v* de *C* = *c* + *v*, por ser menor que todo el capital variable invertido en salarios. Y si *p* implica más que la plusvalía de una rotación de *v*, tendremos que una parte de este *v* o su totalidad funciona dos veces, una vez

en la primera rotación y otra vez en la segunda y en la siguiente; el *v* que produce la plusvalía y que representa la suma de todos los salarios abonados será, por tanto, mayor que el *v* de la fórmula *c* + *v*, y la cuenta resultará falsa.

Para que la fórmula de la cuota de ganancia anual sea exacta, debemos poner, en

vez de la cuota de plusvalía simple, la cuota de plusvalía anual, es decir, en vez de *p*’ *P’* o *p’ n*. Dicho en otros términos, debemos multiplicar *p*’, la cuota de plusvalía, –o, lo que viene a ser lo mismo, el capital variable *v* contenido en *C*– por *n*, es decir, por el número de rotaciones que este capital variable describe

v

al cabo del año y entonces tendremos que *g*’ =

p’ *n*

———, que es la

C

fórmula para calcular la cuota anual de ganancia.

Pero, en la mayoría de los casos, ni el propio capitalista sabe a cuánto asciende en un negocio el capital variable. Hemos visto ya en el capítulo VIII del libro II y veremos aún más adelante que la única diferencia que el capitalista percibe como esencial dentro de su capital es la diferencia entre el capital fijo y el capital circulante. Saca de la caja en que guarda la parte del capital circulante que tiene en su poder en forma de dinero, siempre y cuando que no lo guarde en el banco, el dinero necesario para abonar los salarios, de la que saca también el dinero para pagar las materias primas y auxiliares, abonando aquellas y estas partidas en la misma cuenta de caja. Además, aunque llevase una cuenta especial sobre los salarios abonados, esta cuenta registraría al final del año la suma pagada por este concepto, es decir, la suma *v n*, pero no el mismo capital variable *v*. Para averiguar éste, necesitaría establecer un cálculo especial, del que pondremos un ejemplo a continuación.

Tomaremos como base de él, la fábrica de hilados de algodón descrita en el libro I,

p. 177 *s*, con sus 10,000 husos *mule*, dando por supuesto que las cifras indicadas para una semana del mes de abril de 1871 son válidas para todo el año. El capital fijo invertido en maquinaria era de 10,000 libras esterlinas. El capital circulante no se indicaba; supongamos que sean 2,500 libras, cifra bastante alta, pero justificada por la hipótesis, obligada siempre en estos casos, de que no media ninguna operación de crédito, es decir, de que no se emplea de un modo permanente ni transitorio ningún capital extranjero. El producto semanal se hallaba formado, en cuanto a su valor, por 20 libras esterlinas para desgaste de maquinaria, 358 libras de adelanto de capital constante circulante (alquiler, 6 libras; algodón, 342 libras esterlinas; carbón, gas, aceite, 10 libras esterlinas), 52 libras de capital variable, invertido en salarios, y 80 libras esterlinas de plusvalía. Es decir:

20 *c* (desgaste) + 358 *c* + 52 *v* + 80 *p* = 510.

El anticipo semanal de capital circulante era, pues, de 358 *c* + 52 *v* = 410, y su composición orgánica porcentual 87,3 *c* + 12,7 *v*. Aplicando esto a todo el

capital circulante de 2,500 libras esterlinas, da 2,182 libras de capital constante y 318 libras de capital variable. Y como el desembolso total de salarios al año son 52 veces 52 libras esterlinas, o sea, 2,704 libras, resulta que el capital variable de 318 libras esterlinas describe casi exactamente 81/2 rotaciones al cabo del año. La cuota de plusvalía es 80/52 = 153 11/13%. A base de estos elementos calculamos la cuota de ganancia, sustituyendo en la

v

fórmula *g*' = *p*' *n* —— las letras por los valores correspondientes: *C*

p' = 15311/13, *n* = 81/2, *v* = 318, *C*, = 12,500, o sea: 318

g' = 15311/13

X 81/2

X

——— =

33.27%.

12,500

La prueba de esto la hacemos mediante el empleo de la simple

p

fórmula *g*' =

———. La plusvalía total o la ganancia durante el

año

C

asciende a 80 X 52 libras esterlinas = 4,160 libras esterlinas, lo cual, dividido entre el capital total de 12,500 libras, da casi, como arriba, el 33,28%, una

cuota de ganancia enormemente alta, que sólo se explica por las circunstancias momentáneas,

extraordinariamente favorables (precios muy bajos del algodón y precios muy altos de los hilados) y que en realidad es seguro que no rige durante el año entero.

v

En la fórmula $g' = p' \, n$ ———, $p' \, n$ es, como queda dicho, lo que en C

el libro II llamamos la cuota anual de plusvalía. Representa, en el caso anterior, 15311/13%

X 81/2, o sea, exactamente, el 1,3079/13%. Por consiguiente, si ha habido un hombre de bien que se ha llevado las manos a la cabeza ante el ejemplo puesto en el libro II de una monstruosidad de cuota anual de plusvalía del 1,000%, se tranquilizará ahora tal vez ante el ejemplo, tomado de la práctica viva de Manchester, de una cuota anual de plusvalía que rebasa el 1,300%. Esta cuota de plusvalía no constituye nada raro en épocas de gran

prosperidad, aunque hay que reconocer que estas épocas hace ya mucho tiempo que no

existen.

Digamos de pasada que es éste un ejemplo de la composición efectiva del capital en

la gran industria moderna. El capital total se divide en 12,182 libras esterlinas de capital constante y 318 libras de capital variable, lo que suma 12,500 libras esterlinas. O sea, en tantos por ciento, 971/2 c + 21/2 v = 100 C. Sólo la cuadragésima parte del total se destina al pago de salarios, pero con una rotación de más de ocho veces al año.

Son pocos, indudablemente, los capitalistas a quienes se les ocurre hacer estos

cálculos acerca de sus propios negocios; por eso las estadísticas silencian casi

en absoluto la proporción entre la parte constante y la parte variable del conjunto del capital social. El censo norteamericano es el único que indica lo que puede indicar, en las condiciones actuales: la suma de los salarios abonados y de las ganancias obtenidas en cada rama industrial. Y aunque estos datos son muy dudosos, pues no tienen más base que las

indicaciones no controladas de los propios industriales, son a pesar de ello altamente valiosos, y constituyen la única documentación de que disponemos sobre este problema. En Europa somos demasiado delicados para pedir a nuestros grandes industriales que nos

hagan semejantes confidencias *F. E.*)

CAPITULO V

ECONOMÍA EN EL EMPLEO DEL CAPITAL CONSTANTE

1. Generalidades

El aumento de la plusvalía absoluta o la prolongación del trabajo sobrante, y por

tanto, de la jornada de trabajo, sin que sufra alteración el capital variable, es decir, empleando el mismo número de obreros con él mismo salario nominal –siendo indiferente para estos efectos el que el sobretiempo se retribuya o no–, hace que descienda

relativamente el valor del capital constante con relación al capital total y al capital variable y eleva así la cuota de ganancia, aun prescindiendo del incremento y de la masa de la plusvalía y de la cuota posiblemente ascensional de esta. El volumen de la parte fija del capital constante, edificios fabriles, maquinaria, etc., sigue siendo el mismo si se trabaja con él 16 horas, que si solamente se trabaja 12. La prolongación de la jornada de trabajo no requiere ninguna nueva inversión en lo que se refiere a esta parte, que es la más costosa del capital constante. A esto hay que añadir que el valor del capital fijo se reproduce así en una serie más corta de períodos de rotación, abreviándose, por tanto, el tiempo durante el cual hay que desembolsarlo para obtener una determinada ganancia. La prolongación de la

jornada de trabajo aumenta, por consiguiente, la ganancia, aunque el sobretiempo se

retribuya e incluso, hasta cierto límite, aunque se retribuya a un tipo más alto que las horas normales de trabajo. De aquí que la necesidad sin cesar creciente de aumentar el capital fijo sea, en el sistema industrial moderno, el acicate principal que mueva a los capitalistas ambiciosos a prolongar la jornada de trabajo.1

No ocurre lo mismo cuando se trata de una jornada de trabajo constante. En este

caso, es necesario emplear uno de dos procedimientos. O aumentar el número de obreros, y con ellos, hasta cierto punto, la masa del capital fijo, de los edificios, de la maquinaria etc., para poder explotar una masa mayor de trabajo (pues aquí se prescinde de los descuentos de salario o de la reducción de éste por debajo de su límite normal). O allí donde se acreciente la intensidad del trabajo o se eleve la capacidad productiva de éste, tratando de obtenerse, en general, más plusvalía relativa, aumentará en las ramas industriales que empleen materias primas la masa de la parte circulante, ya que se elaborará una cantidad mayor de materias primas, etc., dentro de un período de tiempo dad; y, en segundo lugar, aumentará la cantidad de maquinaria puesta en movimiento por el mismo número de

obreros, aumentando también, por tanto, esta parte del capital constante. El aumento de la plusvalía irá, pues, acompañado por un aumento del capital constante y la creciente

explotación del trabajo llevará aparejado un encarecimiento de las condiciones de

producción, por medio de las cuales se explota el trabajo, es decir, una inversión mayor de capital. Por consiguiente, en este caso la cuota de ganancia disminuye en uno de los lados cuando aumenta en el otro.

Hay toda una serie de gastos que son los mismos o casi los mismos con una jornada

de trabajo larga que con una jornada de trabajo corta. Los gastos de vigilancia serán menores para 500 obreros durante 18 horas de trabajo que para 750 obreros durante 12

horas. “Los gastos de explotación de una fábrica que trabaja diez horas son casi los mismos que si trabaja doce horas” (*Rep*. *of Insp*. *of Fact*., Oct. 1848, p. 37). Los impuestos al estado y al municipio, los seguros contra incendio, el salario de diversos empleados permanentes,

la depreciación de la maquinaria y toda otra serie de gastos de sostenimiento de una fábrica discurren invariables con una jornada de trabajo larga o corta; a medida que la producción se reduce, estos gastos aumentan relativamente a la ganancia (*Rep*. *of Insp of Fact*., Oct.

1862, p. 19).

El tiempo durante el cual se reproducen el valor de la maquinaria y otras partes

integrantes del capital fijo no depende, prácticamente, de la materialidad de su duración, sino de la duración total del proceso de trabajo, en el transcurso del cual funcionan y son empleadas. Si los obreros tienen que trabajar 18 horas en vez de 12, esto supondrá tres días más a la semana, con lo cual una semana se convertirá en semana y media y dos años en tres. Y si el sobretiempo no se retribuye, resultará que los obreros entregarán gratis, además del tiempo normal de trabajo sobrante, una semana de cada tres y de cada tres años, uno.

De este modo, aumentará en un 50% la reproducción de valor de la maquinaria y se

conseguirá en 2/3 del tiempo que habría sido necesario en otras condiciones.

En esta investigación, al igual que haremos al analizar las oscilaciones de precios de las materias primas (cap. VI), partimos, para evitar complicaciones inútiles, del supuesto de que la masa y la cuota de la plusvalía constituyen factores dados,

Como hemos puesto ya de relieve al tratar de la cooperación, de la división del

trabajo y de la maquinaria [ver tomo I, p. 280], la economía de las condiciones en gran escala obedece substancialmente al hecho de que estas condiciones funcionan como

condiciones de un trabajo social, socialmente combinado, y, por tanto, como condiciones sociales del trabajo. Se consumen en el proceso de producción en régimen común, por el obrero colectivo, y no en forma desperdigada por una masa de obreros sin cohesión entre sí o que, a lo sumo, sólo cooperan directamente en pequeña escala. En una gran fábrica

impulsada por uno o dos motores centrales, los gastos de sostenimiento de estos motores no aumentan en la misma proporción que su fuerza propulsora: de aquí su posible radio de acción; los gastos de la maquinaria de transmisión no aumentan en la misma proporción que la masa de las máquinas de trabajo a las que transmite el movimiento; el tronco de la máquina de trabajo misma no encarece en la misma proporción en que aumenta el número de las herramientas movidas por ella como sus órganos, etc. La concentración de los

medios de producción supone al mismo tiempo una acumulación de edificios de todas

clases, no sólo para la instalación de los talleres, sino también para almacenes, etc. Y otro tanto acontece con los gastos de combustible, alumbrado, etc. Otras condiciones de

producción se mantienen inalterables lo mismo si son empleadas por pocos que si son

empleadas por muchos.

Pero toda esta economía que se obtiene con la concentración de los medios de

producción y con su empleo en masa presupone como condición esencial la acumulación y la cooperación de los obreros, es decir, la combinación social del trabajo. Obedece, por tanto, al carácter social del trabajo, lo mismo que la

plusvalía surge del trabajo sobrante de cada obrero individual considerado de por sí. Las mismas mejoras constantes que pueden conseguirse y es necesario conseguir aquí responden única y exclusivamente a las

experiencias y observaciones sociales que facilita y permite la producción del obrero colectivo combinado en gran escala.

Lo mismo puede decirse de la otra gran rama de la economía en las condiciones de

producción. Nos referimos a la transformación de los residuos de la producción, de los llamados desperdicios, en nuevos elementos de producción de la misma rama industrial de que proceden o de otra; los procesos por medio de los cuales son lanzados de nuevo al ciclo

de la producción, y, por tanto, del consumo –productivo o individual–, estos llamados residuos. Esta rama de ahorros, sobre la cual volveremos algo más en detalle ulteriormente, es también el resultado del trabajo social en gran escala. Es el volumen de masa de estos desperdicios, que corresponden a este tipo de trabajo, el que permite volver a convertirlos en objetos comerciales y, por consiguiente, en nuevos elementos de la producción. Sólo como desperdicios de una producción colectiva, y por tanto de una producción en gran escala, pueden adquirir esta importancia para el proceso de producción y convertirse en exponentes de valor de cambio. Estos desperdicios –prescindiendo del servicio que rindan como nuevos elementos de producción– abaratan, a medida que vuelven a venderse, los

gastos de las materias primas, entre los cuales se incluyen siempre sus desperdicios normales, o sea, la cantidad que normalmente debe perderse en su elaboración. La

disminución de los gastos de esta parte del capital constante aumenta proporcionalmente la cuota de ganancia, partiendo de una magnitud dada del capital variable y de una cuota dada de plusvalía.

A base de una plusvalía dada, la cuota de ganancia sólo puede aumentarse

disminuyendo el valor del capital constante necesario para la reproducción de

las

mercancías. Cuando el capital constante entra en la producción de las mercancías, es su valor de uso, no su valor de cambio, lo que debe tomarse en consideración. La cantidad de trabajo que el lino pueda absorber en una hilandería no dependerá de su valor, sino de su cantidad, partiendo del grado de productividad del trabajo, es decir, de la fase del desarrollo técnico. Y asimismo la ayuda que una máquina pueda prestar, por ejemplo, a tres obreros dependerá no de su valor, sino de su valor de uso como tal máquina. En una fase del

desarrollo técnico, puede ocurrir que una maquina mala resulte costosa y en otra fase puede resultar barata una máquina buena.

La ganancia acrecentada que un capitalista obtiene por el hecho de que se hayan

abaratado, por ejemplo, el algodón y la maquinaria de hilar es el resultado de la

productividad incrementada del trabajo, no en la rama de hilados ciertamente, pero sí en la construcción de maquinaria y en la de cultivo de algodón. Para materializar una cantidad dada de trabajo y, por tanto, para apropiarse una cantidad dada de trabajo sobrante, no se necesita ahora invertir tanto capital en las condiciones de trabajo. Disminuyen los gastos necesarios para apropiarse esta determinada cantidad de trabajo sobrante.

Ya hemos hablado del ahorro que se obtiene con el uso en común de los medios de

producción por el obrero colectivo, que trabaja en una combinación social del proceso de producción. Más adelante examinaremos otros ahorros en cuanto a la inversión de capital constante, derivado del acortamiento del tiempo de circulación (donde constituye un factor material esencial el desarrollo de los medios de comunicación). Aquí debemos decir algo acerca de la economía que se obtiene mediante el mejoramiento constante de la maquinaria, y más concretamente: *1º* de su materia, empleando, por ejemplo, hierro en vez de madera; *2º* del abaratamiento de la maquinaria conforme va progresando la

fabricación de máquinas en general, de tal modo que aunque el valor de la parte fija del capital constante aumente constantemente a medida que se desarrolla el trabajo en gran escala, no aumenta, ni mucho menos, en el mismo grado; 2 *3º* de las mejoras especiales que permiten a la maquinaria ya existente trabajar más barato y con mayor eficacia, como ocurre, por ejemplo, con las mejoras introducidas en la caldera de vapor, etc., sobre lo cual volveremos más en detalle un poco más adelante; *4º* de la reducción del coeficiente de desperdicios mediante maquinaria más perfecta.

Todo lo que reduce el desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general durante un determinado período de producción no sólo abarata cada mercancía, ya que ésta

reproduce en su precio la parte alícuota del desgaste que a ella corresponde, sino que además reduce la inversión alícuota de capital para este período. Los trabajos de reparación y otros gastos semejantes figuran en los cálculos, en la medida en que son necesarios, entre los gastos originales de la maquinaria. Su disminución como consecuencia de la mayor duración de la maquinaria reduce proporcionalmente su precio.

De todas las economías de esta clase podemos decir también, en gran parte, que

sólo son posibles para el obrero combinado y que, con frecuencia, sólo pueden lograrse tratándose de trabajos realizados en una escala mayor aún, razón por la cual requieren una combinación aun mayor de obreros directamente en el proceso de producción.

Por otra parte, el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en *una* rama de producción, por ejemplo, en la producción de hierro, de carbón, de máquinas, en el ramo de la construcción, etc., que en parte pueda hallarse coordinada a su vez con los progresos en el campo de la producción espiritual, *v. gr.*, en el campo de las ciencias naturales y de su aplicación, puede aparecer como una condición necesaria para la reducción del valor y, por tanto, de los gastos de los medios de producción en *otras* ramas industriales, por ejemplo, en la industria textil o en la agricultura. La cosa se comprende de suyo si se tiene en cuenta que la mercancía que surge como producto de una rama industrial entra en otras como

medio de producción. Su mayor o menor baratura dependerá de la productividad del trabajo en la rama de producción de la que es producto y es al mismo tiempo condición, no sólo del abaratamiento de las mercancías que como medio de producción contribuye a producir,

sino también de la reducción de valor del capital constante de que esta mercancía es aquí un elemento y, por tanto, de la elevación de la cuota de ganancia.

Lo característico de esta clase de economías del capital constante, fruto del

desarrollo progresivo de la industria, es que la elevación de la cuota de ganancia en *una* rama industrial se debe aquí al desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en *otra* rama. El capitalista se beneficia aquí, una vez más, con una ganancia que es producto del trabajo social, aunque no sea producto de los obreros directamente explotados por él. Aquel desarrollo de la capacidad productiva se reduce siempre, en última instancia, al carácter social del trabajo puesto en acción; a la división del trabajo dentro de la sociedad; al desarrollo del trabajo intelectual especialmente de las ciencias naturales. El capitalista lucra aquí con las ventajas de todo el sistema de la división social del trabajo. Es el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en su departamento exterior, en el departamento que le suministra medios de producción, lo que hace que disminuya relativamente el valor del capital constante empleado por el capitalista y lo que, por tanto, hace que aumente la cuota de ganancia.

Otro aumento de la cuota de ganancia es el que responde, no a la economía del

trabajo que produce el capital constante, sino a la economía en el empleo del capital constante mismo. De una parte, la concentración de los obreros y su cooperación en gran escala ahorra capital constante. Los mismos edificios, las mismas instalaciones de

combustible y alumbrado, etc., resultan relativamente más baratas cuando se conciben para un gran volumen de producción que cuando se proyectan para un volumen pequeño. Y lo

mismo podemos decir de la maquinaria motriz y de producción. Aunque su valor aumente en términos absolutos, disminuye en términos relativos, es decir, en proporción al aumento progresivo de la producción y a la magnitud del capital variable o de la masa de la fuerza

de trabajo que pone en movimiento. La economía que un capital consigue en su propia rama de producción consiste primordial y directamente en la economía del trabajo, es decir, en la reducción del trabajo retribuido de sus propios obreros; en cambio, la economía a que antes nos referíamos consiste en obtener del modo más económico, es decir, con los

menores gastos posibles, a base de una escala de producción dada, esta mayor apropiación posible de trabajo ajeno no retribuido. Cuando esta economía no se basa en la ya

mencionada explotación de la productividad del trabajo social empleado en la producción del capital constante, sino en la economía conseguida en el empleo del capital constante mismo, se derivará directamente de la cooperación y de la forma social del trabajo dentro de la misma rama concreta de producción o de la producción de la maquinaria, etc., en una escala en que su valor no aumente en el mismo grado que su valor de uso.

Son dos los puntos que deben ser tenidos en cuenta aquí: si el valor de *c* fuese = 0, *g*' sería = *p*' y la cuota de ganancia ascendería al máximo. En segundo lugar, lo importante para la explotación directa del trabajo mismo no es, ni mucho menos, el valor de los medios de explotación empleados, ni el del capital fijo ni el de las materias primas y auxiliares. El valor de cambio de la maquinaria, de los edificios, de las materias primas, etc.,

considerados como medios de absorción de trabajo, corno medios en los cuales o a través de los cuales se materializa el trabajo y también, por tanto, el trabajo sobrante, es en absoluto indiferente. Lo que exclusivamente interesa es, de una parte, su masa, en la medida en que es técnicamente necesaria para combinarse con una determinada cantidad de trabajo vivo, y de otra parte su idoneidad, es decir, el hecho de que se trate de buena maquinaria, de buenas materias primas y auxiliares. De la calidad de la materia prima depende, en parte, la cuota de ganancia. Un buen material arroja menos desperdicios y esto hace que se necesite una masa menor de

materia prima para absorber la misma cantidad de trabajo. Además, una buena materia prima ofrece menor resistencia a la máquina con que se trabaja. Y esto repercute en parte también en la plusvalía y en la cuota de plusvalía. Con una materia prima de mala calidad el obrero necesita más tiempo para elaborar la misma cantidad; y a igualdad de salario, esto se traduce en una reducción del trabajo sobrante.

Esto influye, además, muy considerablemente en la reproducción y acumulación del

capital, las cuales, como se expuso en el tomo I, pp. 549 *ss*., dependen más aún de la productividad que de la masa del trabajo empleado.

Se comprende, pues, el empeño que los capitalistas ponen en economizar los

medios de producción. El que no se pierda o dilapide nada, el que los medios de producción sólo se consuman del modo que la producción misma imponga, depende en parte del

amaestramiento y la formación de los obreros y en parte de la disciplina que el capitalista ejerza sobre los obreros combinados, disciplina superflua en un tipo de sociedad en que los obreros trabajan por cuenta propia, como lo es ya hoy, casi totalmente, en el trabajo a destajo. Este empeño se manifiesta también, a la inversa, en la falsificación de los elementos de producción, que constituye uno de los recursos principales para reducir el valor del capital constante en proporción al capital variable y elevar así la cuota de ganancia, a lo cual hay que añadir, además, la venta de estos elementos de producción por encima de su valor, cuando este valor reaparece en el producto, como uno de los elementos importantes de la estafa. Este factor desempeña sobre todo una importancia decisiva en la industria alemana, cuyo principio fundamental es: la gente se alegrará de que les enviemos primero, buenas muestras y luego, malas mercancías. Sin embargo, estos fenómenos

relacionados con la concurrencia no nos interesan para nada aquí.

Debe advertirse que este aumento de la cuota de ganancia logrado mediante la disminución del valor y, por tanto, del costo del capital constante, es absolutamente independiente del hecho de que la rama industrial en que eso

ocurra cree productos de lujo, medios de subsistencia destinados al consumo de los obreros o medios de producción en general. Esta última circunstancia sólo sería importante en relación con la cuota de plusvalía, la cual depende esencialmente del valor de la fuerza de trabajo, es decir, del valor de los medios tradicionales de vida del obrero. Aquí, en cambio, partimos de la plusvalía y de la cuota de plusvalía como de factores dados. La relación existente entre la plusvalía y el capital total –relación que, a su vez, determina la cuota de ganancia–

depende, entre otras circunstancias, exclusivamente del valor del capital constante, y en modo alguno del valor de uso de los elementos que lo forman.

El abaratamiento relativo de los medios de producción no excluye, naturalmente, la

posibilidad de que aumente su suma absoluta de valor, pues el volumen absoluto en que se empleen aumentará en proporciones extraordinarias con el desarrollo de la capacidad

productiva del trabajo y la creciente escala de la producción que lleva aparejada. La economía en el empleo del capital constante, cualquiera que sea el aspecto en que se considere, es en parte el resultado exclusivo del hecho de que los medios de producción funcionen y se consuman como medios de producción comunes del obrero combinado, de

tal modo que esta economía aparece a su vez como un producto del carácter social del trabajo directamente productivo, y en parte es el fruto del desarrollo de la productividad del trabajo en aquellas ramas que suministran al capital sus medios de producción, de tal modo que cuando se enfoca el trabajo total frente al capital total y no sólo los obreros empleados por el capitalista X frente a este capitalista, esta economía se presenta de nuevo como producto del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social y la diferencia consiste sencillamente en que el capitalista X no se beneficia simplemente con la productividad del trabajo de su propio taller, sino con la de los talleres de los demás. Sin embargo, el capitalista considera la economía del capital constante como una condición completamente ajena al obrero y que no interesa en lo más mínimo a éste, con la que el obrero no tiene absolutamente nada que ver; en cambio, el capitalista ve siempre muy claro

que el obrero tiene, indudablemente, algo que ver con el hecho de que el capitalista le compre mucho o poco trabajo por el mismo dinero (pues así es como se presenta ante su conciencia la transacción efectuada entre capitalista y obrero). Esta economía en el empleo de medios de producción, este método para alcanzar un resultado concreto con los menores gastos

posibles, se revela en un grado todavía mayor que en las otras fuerzas inmanentes al trabajo como una fuerza inherente al capital y como un método peculiar y característico del

régimen capitalista de producción.

Este modo de concebir las cosas es tanto menos sorprendente cuanto que se ajusta a

la apariencia de los hechos, ya que el régimen capitalista encubre, en realidad, la trabazón interior con la completa indiferencia en que coloca al obrero frente a las condiciones de realización de su propio trabajo, como si se tratase de algo ajeno y extraño a él.

Primero. Los medios de producción que forman el capital constante representan solamente el dinero del capitalista (como el cuerpo del deudor romano representaba, según Linguet, el dinero de su acreedor) y sólo guardan relación con él, mientras que el obrero, al entrar en contacto con ellos en el proceso real de la producción, los utiliza simplemente como valores de uso de la producción, como medios de trabajo y materia de trabajo. Por consiguiente, el aumento y la disminución de este valor es cosa que afecta a sus relaciones con el capitalista tan poco como podría afectar, por ejemplo, el hecho de que trabaje en

cobre o en hierro. Claro está que el capitalista, como más adelante veremos, gusta de considerar la cosa de otro modo cuando se efectúa un aumento de valor de los medios de producción y, por tanto, una disminución de la cuota de ganancia.

Segundo. En la medida en que estos medios de producción son, al mismo tiempo, dentro del proceso de producción capitalista, medios de explotación del trabajo, no

preocupa en lo más mínimo al obrero, como no le preocupa al caballo el hecho de que el bocado y las riendas con que le gobiernan hayan costado caros o baratos.

Finalmente, como hemos visto más arriba [tomo I, p. 280 *s.*] el obrero adopta realmente ante el carácter social de su trabajo, ante su combinación con el trabajo de otros para un fin común, la actitud que se adopta ante un poder extraño; las condiciones de realización de esta combinación son para él una propiedad extraña cuya dilapidación le sería completamente indiferente si no se le obligase a economizarla. Otra cosa muy distinta ocurre en las fábricas pertenecientes a los mismos obreros, por ejemplo, en Rochdale.

Por consiguiente, casi huelga decir que cuando la productividad del trabajo en una

rama de producción se traduce en el abaratamiento y en el mejoramiento de los medios de producción en otra rama, sirviendo por tanto para la elevación de la cuota de ganancia de ésta, esta trabazón general del trabajo social se les antoja a los obreros algo absolutamente ajeno a ellos y que sólo afecta al capitalista, el único que compra y se apropia estos medios de producción. El proceso de circulación, etc., se encargan de encubrir eficazmente el hecho de que el capitalista no hace más que comprar el producto de los obreros de una rama ajena de producción con el producto de los obreros de su propia rama y de que, por tanto, sólo dispone del producto de los otros obreros por apropiarse gratuitamente del de los suyos propios.

A esto hay que añadir que la producción en gran escala empieza a desarrollarse bajo

la forma capitalista y otro tanto acontece con la furia de ganancias, de una parte, y de otra parte con la concurrencia, que obliga al máximo abaratamiento en la producción de

mercancías, a la máxima economía en el empleo del capital constante, que aparece ahora como rasgo peculiar del régimen capitalista de producción, y, por tanto, como función del capitalista.

El régimen de producción capitalista conduce, de una parte, al desarrollo de

las

fuerzas productivas del trabajo social y, de otra parte, a la economía en el empleo del capital constante.

La cosa no se limita, sin embargo, a levantar una barrera de extrañeza e indiferencia entre el obrero, personificación del trabajo vivo, en un lado, y en el otro el empleo económico, es decir, racional y ahorrativo de sus condiciones de trabajo. El régimen capitalista de producción, como corresponde a su carácter contradictorio y antagónico, da un paso más y dilapida la vida y la salud del obrero, considerando la degradación de sus mismas condiciones de vida como economía en el empleo del capital constante y, por tanto, como medio para la elevación de la cuota de ganancia.

Como el obrero pasa la mayor parte de su vida en el proceso de producción, las

condiciones del proceso de producción son, en gran parte, condiciones de su proceso de vida activa, sus condiciones propias de vida, y la economía de estas condiciones de vida, un método para elevar la cuota de ganancia; exactamente lo mismo que veíamos más arriba

[libro I, cap. VIII] que el agobio de trabajo, la transformación del obrero en una bestia de carga constituye un método para acelerar la propia valorización del capital, la producción

de plusvalía. Esta economía se traduce en el hacinamiento de los obreros en locales estrechos y malsanos, lo que en términos capitalistas se conoce con el nombre de ahorro de edificios; en la concentración de maquinaria peligrosa en los mismos locales, sin

preocuparse de instalar los necesarios medios de seguridad contra los peligros; en la omisión de todas las medidas de precaución obligadas en los procesos de producción que por su carácter son atentatorios para la salud o que, como en las minas, llevan aparejados peligros, etc. Esto, sin hablar de la ausencia de toda medida encaminada a humanizar, hacer agradable o simplemente soportable para el obrero el proceso de producción. Desde el punto de vista capitalista, esto sería un despilfarro absolutamente absurdo y

carente de todo fin. La producción capitalista es siempre, pese a su tacañería, una dilapidadora en lo que se refiere al material humano, del mismo modo que en otro terreno, gracias al método de la distribución de sus productos por medio del comercio y a su régimen de concurrencia, derrocha los recursos materiales y pierde de un lado para la sociedad lo que por otro lado gana para el capitalista individual.

Del mismo modo que el capital tiene la tendencia a reducir el trabajo vivo en el

empleo directo de éste, a trabajo necesario y a acortar constantemente el trabajo necesario para la elaboración de un producto mediante la explotación de las fuerzas sociales

productivas del trabajo, es decir, a economizar todo lo posible el trabajo vivo directamente empleado, tiende también a emplear este trabajo reducido a lo estrictamente necesario en las condiciones más económicas, es decir, a reducir a su mínimo el valor del capital constante empleado. Si el valor de las mercancías se determina por el tiempo de trabajo necesario contenido en ellas y no por el tiempo de trabajo que en ellas se encierra, sea necesario o no, es el capital el que realiza esta determinación y el que, al mismo tiempo, acorta el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía. De este modo se reduce a su mínimo el precio de la mercancía, reduciéndose al mínimo todas y cada una de las partes del trabajo necesario para su producción.

Cuando se habla de la economía en el empleo del capital constante, hay que

distinguir varios aspectos. Si aumenta la masa y con ella la suma de valor del capital empleado, esto significa ante todo la concentración de mayor capital en una sola mano.

Pero es precisamente esta masa mayor, empleada por una sola mano –a la que a menudo

corresponde, el empleo de un número más elevado de obreros en cifras absolutas, aunque relativamente menor– la que permite esta economía del capital constante. Si nos fijamos en el capitalista individual, vemos que

aumenta, principalmente con respecto al capital fijo, el volumen de la inversión necesaria de capital; pero con referencia a la masa de la materia elaborada y del trabajo explotado disminuye en términos relativos.

Pasamos ahora a desarrollar esto con unas cuantas ilustraciones concretas.

Empezaremos por el final, por la economía en cuanto a las condiciones de producción, en la medida en que éstas aparecen conjuntamente como existencia y condiciones de vida del capital.

2. Ahorro en las condiciones de trabajo a costa de los obreros

Minas de carbón. Negligencia en las inversiones más necesarias. "Dada la concurrencia reinante entre los propietarios de minas de carbón..., no se hacen más que

aquellas inversiones estrictamente necesarias para vencer las dificultades físicas más manifiestas; y la concurrencia entre los obreros de las minas, que generalmente exceden del número necesario, hace que éstos se expongan con gusto a grandes peligros y a las

influencias más dañinas por un salario poco más elevado que el de los jornaleros de las inmediaciones, pues el trabajo en las minas permite, además, a los obreros emplear

rentablemente a sus hijos. Esta doble concurrencia basta y aún sobra... para explicar que una gran parte de las minas se exploten con las instalaciones más deficientes de secado y ventilación, y no pocas veces con pozos mal construidos, con malos maderos, con

maquinistas poco expertos, galerías y rampas mal trazadas y mal construidas; todo lo cual ocasiona una destrucción de vidas, de miembros y de salud, cuya estadística proyectaría una imagen espantosa" (*First Report on Children's Employmen in Mines and Collieries*, etc., *21 April 1829*, p. 102). Hacia 1860, perecían todas las semanas, en las minas de carbón en Inglaterra, unos 15 hombres por término medio. Según la memoria sobre *Coal Mines Accidents* (6 de febrero de 1862), durante los diez años de 1852 a 1861 encontraron la muerte en estos trabajos 8,466 hombres. Y sin embargo, como la misma

memoria dice, esta cifra se queda muy corta, ya que en los primeros años, cuando empezaban a actuar los inspectores y sus demarcaciones eran aún demasiado extensas, ocurrían muchos accidentes y muchas muertes sin que nadie las registrase. El hecho de que, a pesar de persistir aún una gran carnicería y de que el número de los inspectores es a todas luces insuficiente y su autoridad escasa, haya disminuido considerablemente el número de accidentes desde que se ha implantado la inspección, revela claramente la tendencia natural de la explotación capitalista. Estos sacrificios de vidas humanas se deben en la mayoría de los casos a la sucia avaricia de los propietarios de minas, los cuales se limitan no pocas veces, por ejemplo, a abrir un solo pozo, lo cual hace que no se establezca ventilación eficaz y, además, que no haya salida cuando el pozo queda taponado.

Si examinamos de cerca la producción capitalista, prescindiendo del proceso de la

circulación y de los fenómenos de la concurrencia, vemos que procede con un sentido

exagerado del ahorro cuando se trata del trabajo ya realizado, materializado en mercancías.

En cambio es, mucho más que cualquier otro régimen de producción, una dilapidadora de hombres, de trabajo vivo, una dilapidadora no sólo de carne y sangre, sino también de nervios y cerebro. Es, es efecto, el derroche más espantoso de desarrollo individual lo único que asegura y lleva a efecto el desarrollo de la humanidad en el período histórico que precede directamente a la reconstitución consciente de la sociedad humana. Como la

economía a que nos estamos refiriendo obedece toda ella al carácter social del trabajo, es precisamente ese carácter directamente social del trabajo lo que engendra este derroche de vida y salud de los obreros. En este sentido es característico el tema formulado por el inspector fabril B. Baker. “Merece ser examinado seriamente el problema de cómo podría evitarse mejor este *sacrificio de vidas infantiles, provocado por el trabajo en masas concentradas* (*congregational labour*)” (*Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1863,* p. 157).

Fábricas. Se incluye aquí la ausencia de todas las medidas de precaución

encaminadas a la seguridad, la comodidad y la salud de los obreros en las fábricas

propiamente dichas. De aquí proviene una parte considerable de las bajas (muertos y

heridos) comunicadas en los partes de guerra del ejército industrial (véanse los informes anuales sobre fábricas). Y asimismo la falta de espacio, de aire, etc.

Todavía en octubre de 1855 se quejaba Leonard Horner de la resistencia de

numerosísimos fabricantes a aplicar las normas legales vigentes sobre dispositivos

protectores, a pesar de que el peligro existente se ponía de manifiesto a cada paso con

accidentes, no pocas veces fatales, y de que la instalación de seguridad que se requería no tenía nada de costoso ni perturbaba para nada la marcha de la industria (*Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1855*, p. 6 [7]). La resistencia que los fabricantes oponían a estas y otras disposiciones legales encontraba un apoyo prestado de buena fe en los jueces honorarios de paz, llamados a decidir acerca de estos asuntos y que eran, en su mayoría, otros fabricantes o amigos de éstos. Qué clase de fallos emitían estos señores nos lo dice el juez superior Campbell con referencia a uno de ellos contra el que se recurrió en apelación ante él: “Esto no es una interpretación de la ley del parlamento, sino sencillamente su abolición”. (*1. c*., p.

11). En la misma memoria nos dice Horner que en muchas fábricas se ponía en marcha la maquinaria sin informar previamente de ello a los obreros. Y como siempre había algunos ocupados en las máquinas paradas, al encontrarse los dedos y las manos activos en ellas se producían de continuo accidentes por la simple omisión de una señal (1. *c*., p. 44). Los fabricantes habían organizado por aquel entonces, en Manchester, una *trade–union* para hacer resistencia a la legislación fabril, la llamada “National Association for

the

Amendment of the Factory Laws", que en marzo de 1855, por medio de una cuota de 2

chelines por cada caballo de vapor había llegado a reunir una suma de más de 50,000 libras esterlinas, destinada a sufragar las costas procesales que originaban a sus miembros las denuncias judiciales de los inspectores fabriles y a litigar por iniciativa de la propia asociación. Tratábase de probar que *killin no murder* (4) cuando se hacía por razón de la ganancia. El inspector fabril de Escocia sir John Kincaid cuenta de una empresa de

Glasgow que, utilizando el hierro viejo de su fábrica, dotó a toda su maquinaria de

instalaciones de seguridad que le costaron en total 9 libras y 1 chelín. Si se hubiese afiliado a aquella asociación habría tenido que pagar por sus 110 caballos de fuerza 11 libras esterlinas, es decir, más de lo que había gastado en montar toda la instalación. Pero la National Association había sido fundada precisamente, en 1854, de un modo expreso, para hacer frente a la ley que ordenaba tales instalaciones. Los fabricantes no hicieron el menor caso de ella durante todo el período de 1844 a 1854. Al llegar a 1854, siguiendo órdenes de Palmerston, los inspectores fabriles conminaron a los fabricantes con la necesidad de atenerse a las disposiciones de la ley. Los fabricantes respondieron a ello creando

inmediatamente su asociación, entre cuyos miembros más prominentes figuraban muchos

que eran jueces de paz, llamados como tales a aplicar la ley. En abril de 1855 el nuevo ministro del Interior, sir George Grey, hizo una propuesta de transacción por virtud de la cual el gobierno se contentaría con medidas de seguridad casi exclusivamente nominales, pero la asociación rechazó también, indignada, esta fórmula de arreglo. El famoso

ingeniero Thomas Fairbair no tuvo inconveniente en presentarse a servir de experto en diferentes procesos, poniendo su prestigio de parapeto para defender la economía y la libertad lesionada del capital. El jefe de la

inspección fabril Leonard Horner veíase perseguido y mortificado, a cada paso, por los fabricantes.

Los dueños de fábricas no descansaron hasta que consiguieron una sentencia del

Court of Queens Bench interpretando la ley de 1844 de tal modo que no fuesen necesarias instalaciones de seguridad para los bancos horizontales colocados a más de 7 pies de altura sobre el suelo. Finalmente, en 1856 lograron, por medio del beato Wilson Patten –uno de esos hombres devotos cuya ostentosa religiosidad está siempre dispuesta a prestar un servicio sucio a las gentes ricas–, hacer que se aprobase una ley parlamentaria que colmaba, por el momento, sus aspiraciones. En realidad, esta ley privaba a los obreros de toda protección especial y los remitía para casos de indemnización por los accidentes debidos a la maquinaria a los tribunales ordinarios (una verdadera burla, dadas las costas procesales existentes en Inglaterra), mientras que, por otra parte, mediante un precepto muy sutilmente

formulado sobre el dictamen pericial necesario, hacía casi imposible que los fabricantes perdiesen ningún proceso. La consecuencia de esto fue el rápido incremento de los

accidentes del trabajo. En el semestre que va de mayo a octubre de 1858, el inspector Baker registró en la estadística de accidentes un aumento del 21% con respecto solamente al semestre anterior. El 36,7% de estos accidentes hubieran podido evitarse, a su juicio. Es cierto que en los años de 1858 y 1859 disminuyó considerablemente el número de

accidentes del trabajo en comparación con los registrados en 1845 y 1846, llegando la disminución hasta el 29%, con un aumento del 20% en las ramas industriales sometidas a la inspección. El litigio, en la medida en que ha sido resuelto hasta hoy (1865), lo ha sido principalmente mediante la introducción de nuevas maquinas en las que están instalados ya de suyo los aparatos de seguridad necesarios y que el fabricante acepta, porque no suponen para él un gasto extraordinario. Además, hubo algunos obreros que lograron una fuerte indemnización judicial por las amputaciones sufridas, consiguiendo que estas sentencias fuesen mantenidas en la suprema instancia (*Rep. of Insp. of Fact., 30 April 1861,* p. 31 y abril 1862, p. 17 [18]).

Esto, en lo que se refiere a la economía en cuanto a los medios para proteger la vida y la integridad corporal de los obreros (incluyendo entre ellos muchos niños) de los peligros que les amenazan directamente por trabajar junto a las máquinas.

Trabajo en locales cerrados. Sabido es hasta qué punto el afán de economizar sitio, y por tanto edificios, comprime a los obreros en locales estrechos. Y a esto hay que añadir la economía de medios de aireación. Ambas cosas, unidas a la larga duración de la jornada de trabajo, producen un gran aumento de las enfermedades de los órganos respiratorios y, en consecuencia, un aumento de la mortalidad. Los ejemplos siguientes están tomados de los informes sobre [sanidad pública], *Public Health, 6th Rep. 1863*; la memoria fue compilada por el Dr. John Simon, a quien conocemos bien por el tomo I.

Del mismo modo que la combinación de los obreros y su cooperación es lo que

permite la aplicación de la maquinaria en gran escala, la concentración de los medios de producción y las economías en su empleo, es este trabajo masivo en común en locales

cerrados y en condiciones no determinadas por la salud de los obreros, sino la más fácil elaboración del producto, es esta concentración en masa dentro del mismo taller la que, de una parte, es fuente de creciente ganancia para el capitalista, y al mismo tiempo, si no se compensa tanto mediante la reducción de la jornada de trabajo como con medidas

especiales de precaución, causa del derroche de la vida y la salud de los obreros.

El Dr. Simon establece la siguiente regla, que prueba con una gran cantidad de

datos estadísticos: “A medida que la población de una comarca se ve obligada a trabajar en común en locales cerrados aumenta, en igualdad de circunstancias, la cuota de mortalidad de este distrito por efecto de enfermedades de las vías respiratorias” (p. 23). La causa de ello consiste en la

mala ventilación. “Y probablemente no existirá en toda Inglaterra una sola excepción a la regla de que en todo distrito en que funciona una industria importante explotada en locales cerrados basta la mortalidad intensiva de estos obreros para dar a la estadística de mortalidad de todo el distrito una preponderancia decisiva de las

enfermedades pulmonares” (p. 23).

Distrito

Industria principal

Casos de muerte por enfermedades

del pulmón entre los 15 y los 25

años calculando por cada 100,000

personas

Hombres

Mujeres

Berkhamstead

Tejidos de paja, a cargo de mujeres

219 578

Leighton Buzzard

Tejidos de paja, a cargo de mujeres

309 554

Newport

Pagnell

Fabricación de puntillas, por

mujeres

301 617

Towcester

Fabricación de puntillas, por

mujeres

239 577

Yeovil

Fabricación de guantes, por mujeres

en su mayoría

280 409

Leek

Industria sedera, en que predominan

mujeres

437 856

Congleton

Industria sedera, en que predominan

mujeres

566 790

Macclesfield Industria

sedera, en que predominan

mujeres

593 890

Comarcas sanas

Agricultura

331

333

De la estadística de mortalidad con referencia a las industrias explotadas en locales cerrados e investigadas por la oficina de sanidad en los años de 1860 y 1861 se deduce lo siguiente: para el mismo número de hombres cuya edad oscila entre los 15 y los 55 años y a los que corresponden en los distritos agrícolas de Inglaterra 100 casos de muerte por tuberculosis y otras enfermedades de los pulmones, se registran las siguientes cifras de mortalidad: en Coventry, 163 casos de muerte por tuberculosis; en Blackburn y Skipton, 167; en Congleton y Bradford, 168; en Leicester, 171; en Leek, 182; en Macclesfield, 184; en Bolton, 190; en Nottingham, 192; en Rochdale, 193; en Derby, 198; en Salford y

Ashton–under–Lyne, 203; en Leeds, 218; en Preston, 220 y en Manchester, 263 (p. 24).

Pero aún es más pavorosa la imagen que arroja el cuadro anterior. En él se presentan los casos de muerte por enfermedades del pulmón distinguiendo entre ambos sexos desde los 15 a los 25 años y por cada 100,000 personas. Los distritos escogidos para hacer la

investigación han sido aquellos en que sólo son mujeres las que trabajan en la industria explotada en locales cerrados, mientras que los hombres se dedican a todas las posibles ramas de trabajo.

En los distritos de la industria sedera donde es mayor el número de hombres que

participan en el trabajo fabril, es también considerable su coeficiente de mortalidad. La cuota de mortalidad por tuberculosis, etc., en ambos casos revela aquí, como dice la memoria, “Las espantosas (*atrocious*) condiciones sanitarias en que se explota gran parte de nuestra industria sedera”. Es la misma industria sedera en que los fabricantes, invocando las condiciones sanitarias extraordinariamente favorables en que se desarrollaba,

solicitaron, y en parte obtuvieron, que se les autorizase para hacer trabajar a niños menores de 13 años en una jornada de trabajo excepcionalmente larga (libro I, cap. VIII, 6 p. 248 *s*).

“Es posible que ninguna de las industrias investigadas hasta hoy, arroje un cuadro

peor que el que traza el Dr. Smith de la industria de la confección... Los talleres, nos dice, difieren mucho en cuanto a condiciones sanitarias, pero casi todos se hallan abarrotados de gente, mal aireados y son altamente perjudiciales para la salud... En estos locales reina ya de suyo el calor, pero cuando se enciende el gas, como ocurre durante el día en las épocas de niebla y por la tarde en el invierno, el calor llega a 80 y 90 grados (Fahrenheit = 27º–33º

C), haciendo a quienes allí trabajan sudar a chorros y empañando de vapor los cristales de

las ventanas; el agua arroya constantemente o gotea de la claraboya y los obreros se ven obligados a abrir alguna ventana para que entre un poco de aire, aunque con ello,

indefectiblemente, se resfríen. He aquí la descripción que hace de 16 de los más

importantes talleres del Westend de Londres: el mayor espacio que corresponde a cada obrero en estos locales mal aireados son 207 pies cúbicos, el menor 105 pies; la media, por tanto, resulta de 156 pies cúbicos solamente. En un taller rodeado por una galería y que sólo recibe del exterior la luz de una claraboya trabajan de 92 a 100 ó más obreros, alumbrados por gran

número de mecheros de gas; los retretes están a poca distancia y el espacio que corresponde a cada obrero no excede de 150 pies cúbicos. En otro taller, una especie de perrera en un patio iluminado solamente desde lo alto y que sólo puede

ventilarse por una ventana pequeña practicada en el techo, trabajan de 5 a 6 personas con un espacio de 112 pies cúbicos para cada una". En estos infames (*atrocious*) talleres descritos por el Dr. Smith trabajan los sastres, generalmente, de 12 a 13 horas diarias, y en ciertas épocas hasta 15 y 16 horas (pp. 25, 26 y 28).

Número de obreros

Rama industrial y

Coeficiente de mortalidad por cada 100,000

Ocupados

localidad

personas de 25–35 35–45 y 45–55 años

958,265

Agricultura. Inglaterra y

743 805

1,145

Gales

22,301 hombres y

Sastrería. Londres

958 1,262

2,093

12,377 mujeres

Tipógrafos e impresores.

13,803

Londres 894

1,747

2,367

Hay que advertir, y así lo hace en efecto John Simon, jefe del departamento médico

autor de esta memoria, que la cifra de mortalidad de los sastres, cajistas e impresores de Londres que se registra para la edad de 25 a 35 años es muy baja, ya que los maestros londinenses emplean en ambas ramas de trabajo gran número de hombres jóvenes

(probablemente hasta de 30 años) que reciben del campo como aprendices y voluntarios (*improvers*) para instruirse en el oficio. Estos jóvenes aumentan la cifra de obreros sobre la que se debe calcular el coeficiente de mortalidad de la Población industrial de Londres, aunque no contribuyen en la misma proporción a los resultados de la mortalidad, porque sólo residen temporalmente en la capital; si caen enfermos durante su permanencia en Londres, regresan a su casa en el campo, donde se registra su defunción, caso de morir.

Esta circunstancia afecta aún más a las edades mayores y hace que las cifras de mortalidad de Londres carezcan de todo valor en cuanto a estas categorías de obreros como criterio de la falta de condiciones sanitarias imperante en la industria (p. 30).

Lo mismo que con los sastres sucede con los cajistas de imprenta, industria en la

que a la falta de ventilación, al aire pestilente, etc., se une el trabajo nocturno. Su jornada normal de trabajo es de 12 o 13 horas y a veces hasta de 15 a 16. "Un calor enorme y aire viciado tan pronto como se enciende el gas... No pocas veces, llegan al taller los vapores de una fundición o los malos olores de una maquinaria o de una zanja, empeorando todavía las condiciones del local, situado en un piso alto. El aire caldeado de los locales inferiores calienta el de los talleres de arriba por el caldeamiento del piso, cosa muy perjudicial cuando se trata de locales bajos de techo y en que se emplea mucho gas. La cosa es todavía peor donde en los locales de abajo funciona alguna caldera de vapor, llenando toda la casa de un calor insoportable... En general, puede decirse que la aireación es absolutamente defectuosa e insuficiente para eliminar el calor y los productos de combustión del gas a la

caída del sol y que en muchos talleres, sobre todo los que antes fueron viviendas, reina un estado de cosas altamente lamentable." "En algunos talleres, sobre todo en imprentas de semanarios, donde trabajan también jóvenes de 12 a 16 años, se trabaja casi

ininterrumpidamente durante dos días y una noche; en otras imprentas que se dedican a encargos "urgentes", los obreros no disfrutan de descanso ni los domingos, teniendo 7 días de trabajo a la semana en vez de 6" (pp. 26 y 28).

De las modistas (*milliners and dessmakers*) hemos hablado ya en el libro I, cap.

VIII, 3, p. 210 *s*., al tratar del exceso de trabajo. Sus talleres aparecen descritos en esta memoria por el Dr. Ord. Aun cuando durante el día sean tolerables, en las horas en que se enciende el gas son locales caldeados, viciados (*foul*) e insalubres. En 34 talleres de los mejores el Dr. Ord encontró que la cifra media de pies cúbicos en el espacio

correspondiente a cada obrera era la siguiente: "En 4 casos más de 500; en otros 4, de 400 a 500; en 5, de 200 a 250; en 4, de 150 a 200; finalmente, en 9 de 100 a 150 solamente. Hasta el más favorable de estos casos resulta insuficiente para un trabajo continuo cuando el local no se halla bien aireado... Incluso con una buena ventilación, los locales se caldean en exceso y el aire aparece viciado después de oscurecer, por los muchos mecheros de gas que se necesitan para el alumbrado." He aquí ahora la observación que

hace el Dr. Ord acerca de uno de los talleres visitados por él, un taller de los peores, explotado por cuenta de un intermediario (*middleman*): “Un cuarto de 1,280 pies cúbicos; personas concentradas en él, 14; espacio correspondiente a cada una, 91.5 pies cúbicos. Las obreras de este taller presentaban un aspecto de agotamiento y miseria físicos. Nos dijeron que ganaban de 7 a 15 chelines a la semana, y además el té... Jornada de trabajo, de 8 a 8. El cuartucho en que se hacinan estas 14 personas se hallaba mal ventilado. Tenía dos ventanas practicables y una chimenea, ésta, tupida; no existía instalación especial de ventilación de ninguna clase”

(p. 27).

En la misma memoria leemos, con referencia al exceso de trabajo de las modistas:

“El exceso de trabajo de mujeres jóvenes en las tiendas elegantes de costura sólo reina en un grado tan monstruoso que en muchas ocasiones ha llegado a provocar por un momento la sorpresa y el disgusto del público, durante unos cuatro meses al año, pero durante estos cuatro meses los talleres trabajan por regla general 14 horas diarias seguidas y, cuando se acumulan los encargos urgentes, hasta 17 y 18 horas. En otras épocas del año, estos talleres trabajan probablemente de 10 a 14 horas diarias; las obreras que cosen en sus casas, suelen trabajar de 12 a 13 horas cada día. En la confección de abrigos de señora, de cuellos, camisas, etc., incluyendo el trabajo a la máquina de coser, las horas empleadas en el taller colectivo son menos y no suelen pasar de 10 a 12; pero, dice el Dr. Ord, “las horas

normales de trabajo, en ciertas casas y en determinadas épocas, se amplían

considerablemente mediante un sistema de horas extraordinarias pagadas aparte, y en otros talleres las obreras llevan trabajo a sus casas para despacharlo después de la jornada normal, pudiendo añadir que tanto uno como otro tipo de trabajo extraordinario tiene con frecuencia carácter coactivo” (p. 28). John Simon observa, en una nota que acompaña a esta página: “El señor Redcliffe, secretario de la *Epidemiological Society*, que ha tenido ocasión de investigar la salud de las modistas de los mejores talleres de costura, sólo encontró una muchacha sana de cada veinte que afirmaban sentirse completamente bien, las demás presentaban síntomas de decaimiento

físico, de agotamiento nervioso y numerosos trastornos funcionales debidos a esas causas". Y apunta como razones de esto: en primer lugar, la duración de la jornada de trabajo, que calcula como mínimo en 12 horas, en las épocas de calma, y en segundo lugar "el hacinamiento y la mala ventilación de los talleres,

el aire viciado por los mecheros de gas, la insuficiente y mala alimentación y el descuido de todo confort en las casas".

La conclusión a que llega el jefe del departamento de sanidad de Inglaterra es que

"resulta prácticamente imposible para los obreros insistir en lo que teóricamente constituye su derecho sanitario primordial: el derecho a que para realizar cualquier trabajo para el que su patrono los congregue, este trabajo colectivo, en aquello en que depende de él y de sus gastos, se desligue de todas las circunstancias innecesarias perjudiciales para la salud y a que, mientras los obreros no se hallen, de hecho, en condiciones de imponer esta justicia sanitaria por sí mismos, puedan por lo menos, a pesar de la presunta intención del

legislador, encontrar asistencia eficaz por parte de los funcionarios llamados a aplicar las *Nuisances Removal Acts* (p. 29). "Indudablemente, se tropezará con algunas dificultades técnicas para determinar el límite exacto a partir del cual los patronos deben hallarse sujetos a los reglamentos. Pero... en principio, el derecho a que se vele por la salud debe considerarse universal. Y en interés de miríadas de obreros y obreras cuya vida se arruina y acorta hoy sin necesidad alguna por los infinitos padecimientos físicos nacidos de su simple trabajo, me atrevo a expresar la esperanza de que las condiciones sanitarias del trabajo se coloquen con el mismo carácter universal bajo la protección adecuada de la ley; por lo menos, con las garantías necesarias para asegurar la aireación eficaz de todos los locales de trabajo cerrados y lograr que en toda rama de trabajo que sea por su naturaleza insalubre se restrinjan todo lo posible las influencias dañinas para la salud de los obreros" (p. 31).

3. Economía en la generación y transmisión de energía y en los edificios

En su memoria de octubre de 1852, cita L. Horner una carta del famoso

ingeniero

James Nasmyth de Patricroft, inventor del martillo de vapor, en la que, entre otras cosas, se dice:

“El público sabe muy poco del enorme incremento de fuerza motriz que se ha

logrado mediante estos cambios de sistema y estas mejoras [de las máquinas de vapor] a que me vengo refiriendo. La fuerza mecánica de nuestro distrito [Lancashire] se hallaba bajo la pesadilla de una tradición espantosa y llena de prejuicios que duró cerca de 40 años, pero de la que afortunadamente, ya nos hemos emancipado. Durante los últimos quince

años, pero especialmente en los cuatro últimos [es decir, desde 1848], se han operado algunos cambios muy importantes en el funcionamiento de las máquinas de vapor

condensadoras... El éxito fue conseguir que las mismas máquinas den un rendimiento de trabajo mucho mayor, y además con una reducción considerable del consumo de carbón...

La velocidad con que se creía que se podía hacer trabajar a las máquinas de vapor

condensadoras fue durante muchos años, desde la introducción de las máquinas de vapor en las fábricas de estos distritos, de unos 220 golpes de pistón por minuto, lo que quiere decir que una máquina de 5 pies de émbolo tenía que limitarse reglamentariamente a 22

revoluciones. No se consideraba adecuado imprimir a la máquina un movimiento más

rápido, y como todo el mecanismo se ajustaba a esta velocidad de 220 golpes de pistón por minuto, tenemos que esta marcha lenta y absurdamente limitada dominó toda la industria durante muchos años. Hasta que por último, bien por un feliz desconocimiento de lo

normal, bien porque algún innovador audaz se creyese asistido de razones

más poderosas, se intentó conseguir una velocidad mayor y, ante el resultado altamente favorable de la experiencia, el ejemplo encontró imitadores; ‘dio rienda suelta a la máquina’, para decirlo

con la frase empleada y se cambiaron las ruedas principales del mecanismo de transmisión de tal modo que la máquina de vapor pudiese hacer 30 y más pies por minuto,

manteniéndose la velocidad anterior de la maquinaria... Hoy, esta aceleración de la

máquina de vapor es casi general, pues se ha demostrado no sólo que es posible obtener más fuerza útil de la misma máquina, sino además conseguir un movimiento mucho más

regular, gracias al mayor ritmo de la rotación. Con la misma presión de vapor y el mismo vacío en el condensador se consiguió que la máquina produjese más fuerza sin más que acelerar los golpes de pistón. Si conseguimos, por ejemplo, que una máquina de vapor que con 200 pies por minuto produce 40 caballos de fuerza desarrolle, mediante la adaptación necesaria, 400 pies por minuto con la misma presión de vapor y el mismo vacío,

obtendremos exactamente el doble de fuerza que antes; y como la presión del vapor y el vacío son los mismos en ambos casos, la aceleración de la velocidad no aumentará

esencialmente el esfuerzo de las distintas partes de la máquina ni el peligro de ‘accidentes’.

Toda la diferencia consistirá en que consumiremos más vapor a medida que se vaya

acelerando la marcha del émbolo y en la misma o parecida proporción; se producirá

también un desgaste un poco más rápido de los cojinetes o de las piezas de frotación, pero en una medida que casi no merece la pena de ser tenida en cuenta... Para conseguir que la misma máquina produzca más fuerza

acelerando la marcha del émbolo es necesario quemar más carbón debajo de la misma caldera de vapor o emplear una caldera de mayor capacidad de evaporación; en una palabra, producir más vapor. Así se hizo, en efecto, instalándose calderas de mayor capacidad de evaporación en las antiguas máquinas de vapor

'aceleradas'; de este modo, se consiguió que éstas llegasen en muchos casos a duplicar su rendimiento y aún más. Hacia 1842 empezó a llamar la atención la producción

extraordinariamente barata de energía conseguida con las máquinas de vapor en las minas de Cornouailles, la competencia en la hilatura de algodón obligó a los fabricantes a buscar en el 'ahorro' la fuente principal de sus ganancias; la notable diferencia en el consumo de carbón por hora y caballo de fuerza que acusaban aquellas máquinas, unido al rendimiento extraordinariamente económico de las máquinas de doble cilindro de Woolf, hicieron que también en nuestro distrito se colocase en primer plano la tendencia a ahorrar combustible.

Las máquinas de Cornouailles y las de doble cilindro suministraban un caballo de fuerza a la hora por 31/2 a 4 libras de carbón, mientras que las máquinas empleadas en los distritos algodoneros consumían por lo general de 8 a 12 libras por caballo de vapor y hora. Era una diferencia demasiado considerable que animó a los fabricantes y constructores de

maquinaria de nuestro distrito a conseguir, poniendo en práctica medios parecidos, los mismos resultados económicos extraordinarios ya usuales en Cornouailles y en Francia, donde el elevado precio del carbón había obligado a los industriales a reducir todo lo posible esta costosa partida de gastos de su industria. Y esto condujo a resultados

importantísimos. En primer lugar, muchas calderas que en los pasados tiempos de

prosperidad y grandes ganancias tenían la mitad de su superficie expuesta al frío del exterior, fueron cubiertas ahora de fieltro o ladrillos y cal o de otro modo, para evitar la irradiación del calor producido con tan grandes gastos. Del mismo modo se 'protegían' los tubos del vapor, rodeándose también de

fieltro y madera el cilindro de la máquina. En segundo lugar, se aplicó la alta presión. Hasta entonces, la válvula de seguridad estaba regulada de tal modo que se abría ya a las 4, 6 u 8 libras de presión del vapor por pulgada cuadrada; ahora se descubrió que elevando la presión a 14 ó 20 libras... se conseguía un considerable ahorro de carbón; dicho en otros términos, se lograba que la fábrica rindiese el mismo trabajo con un gasto de carbón notablemente reducido... Los que disponían de los recursos necesarios y eran, además, lo bastante audaces para ello, introdujeron en todo su

alcance el sistema de la presión intensificada de la 'expansión', aplicando calderas de vapor especialmente construidas, que producían vapor a una presión de 30, 40, 60 y 70 libras por pulgada cuadrada; una presión que habría infundido espanto a cualquier ingeniero de la vieja escuela. Estas calderas de alta presión aplicadas a las máquinas condensadoras no tardaron en generalizarse, pues el resultado económico de esta presión intensiva... se manifestó muy pronto bajo una forma inequívoca de libras esterlinas, chelines y peniques.

Quienes introdujeron esta reforma de un modo radical, aplicaron las máquinas de Woolf, y esto ocurrió en la mayoría de las maquinas recientemente construidas; nos referimos a las máquinas de Woolf con dos cilindros, uno de los cuales se mueve por la fuerza de la

caldera mediante el sobrante de presión sobre la de la atmósfera, de tal modo que, en vez de encontrar escape como antes al aire libre después de cada golpe de pistón, entra en un cilindro de baja presión cuatro veces mayor aproximadamente, dirigiéndose al condensador después de producir allí una nueva expansión. El resultado económico que se logra con estas máquinas es la producción de un caballo de fuerza a la hora por cada 3 1/2 a 4 libras de carbón, mientras que en las máquinas antiguas se necesitaban de 12 a 14 libras para obtener el mismo resultado. Una hábil combinación permitía aplicar a las máquinas antiguas el sistema de Woolf del doble cilindro o de la alta y la baja presión combinadas, aumentando de este modo su rendimiento a la par que se disminuía su consumo de carbón. Idéntico resultado se ha conseguido durante estos últimos 8 ó 10 años combinando una máquina de alta presión con otra condensadora, haciendo que el vapor consumido por la primera pase a la segunda y la haga funcionar. Este sistema ha dado buenos

resultados en muchos casos.”

“No sería fácil establecer un balance exacto del rendimiento acrecentado de trabajo

de las mismas máquinas de vapor en que se han instalado todas estas nuevas mejoras o algunas de ellas. Pero estoy seguro de que con el mismo peso de maquinaria de vapor se obtendrá hoy, por lo menos, por término medio el 50% más de rendimiento o de trabajo y de que en muchos casos la misma máquina de vapor que producía con una velocidad

ilimitada de 220 rotaciones por minuto, 50 caballos de fuerza, produce hoy más de 100. Los resultados extraordinariamente económicos conseguidos con la aplicación del vapor de alta presión en máquinas condensadoras, unidos a las exigencias mucho mayores planteadas a las antiguas máquinas de vapor con el fin de extender la producción, han conducido en estos últimos tres años a la introducción de calderas tubulares, que han venido a reducir de nuevo, considerablemente, los gastos de la producción de vapor” (*Rep. of Insp. of Fact. oct.*

1852, pp. 23–27).

Y lo que se aplica a las máquinas productoras de energía es también aplicable a las

que la transmiten y a las máquinas en que trabaja el obrero.

“Los rápidos progresos conseguidos durante estos últimos años en el desarrollo de

la maquinaria han permitido a los fabricantes extender la producción sin necesidad de aumentar la fuerza motriz. La reducción de la jornada de trabajo ha hecho necesario

economizar el empleo de éste, y en las fábricas bien dirigidas se estudia siempre el modo de aumentar la producción disminuyendo los desembolsos. Tengo ante mí una estadística, que debo a la amabilidad de una persona muy inteligente de mí distrito, sobre el número y la edad de los obreros empleados

en su fábrica, las máquinas utilizadas y los salarios abonados desde 1840 hasta hoy. En octubre de 1840, trabajaban en esta fábrica 600

obreros, de ellos 200 menores de 13 años. En octubre de 1852 trabajaban solamente 350, 60

de ellos menores de 13 años. Seguía funcionando, con pequeñísimas diferencias, el mismo número de máquinas, y en ambos años se abonó la misma suma en concepto de salarios"

(*Redgrave*, Informe en *Rep. of Insp. of Fact. oct. 1852*, p. 58 [59].

Esta maquinaria perfeccionada no revela su plena eficacia sino cuando se instala en nuevos edificios fabriles, construidos al efecto.

"Por lo que se refiere a los perfeccionamientos de la maquinaria, he de observar que se han logrado sobre todo grandes progresos en la construcción de fábricas adecuadas para la instalación de esta nueva maquinaria... En el piso bajo de la fábrica tuerzo todo el hilado y tengo montados solamente aquí 29,000 husos dobles. Solamente en esta sala y en la

barraca he conseguido un ahorro de trabajo no inferior al 10%, el cual se debe no tanto a los husos perfeccionados, como a la concentración de las máquinas bajo una sola dirección; esto me permite mover el mismo número de husos con la misma fuerza motriz, lo que

supone para mí un ahorro del 60 al 80% de fuerza en comparación con otras fábricas. Esto representa, además, un gran ahorro de aceite, grasa, etc.... En una palabra, los progresos implantados en la instalación de la fábrica y en la maquinaria me han permitido ahorrar, calculando por lo bajo, un 10% de trabajo y suponen, además, un gran ahorro de energía, carbón, aceite, sebo, cigüeñales y correas, etc." (Declaración de un fabricante de hilados de algodón en *Rep of Insp. of Fact., oct. 1863*, p. [109] 110).

4. Aprovechamiento de los residuos de la producción

Con el régimen de producción capitalista se desarrolla también el aprovechamiento

de los residuos de la producción y del consumo. Los primeros son los desperdicios de la industria y de la agricultura, los segundos son, de una parte, los residuos que se derivan de los cambios fisiológicos naturales del hombre y, de otra parte, la forma sobre la cual subsisten los objetos útiles después de su uso. Residuos de la producción son, por tanto, en la industria química, los productos accesorios que en una fase inferior de producción se desaprovechan; las virutas metálicas que se desprenden en la industria de fabricación de maquinaria y que luego se emplean como materia prima en la producción de hierro, etc.

Residuos del consumo son las materias orgánicas eliminadas por el hombre en su proceso de asimilación, los restos de vestidos en forma de trapos, etc. Estos residuos del consumo son los mas importantes para la agricultura. La economía capitalista registra un derroche gigantesco, por lo que a su aprovechamiento se refiere, en Londres, por ejemplo, no se ha encontrado mejor destino al abono procedente de cuatro millones y medio de hombres que el de emplearlo, con unos gastos gigantescos, para convertir el Támesis en un foco

pestilente.

El encarecimiento de las materias primas estimula, naturalmente, el

aprovechamiento de los desperdicios.

Las condiciones que han de concurrir para que sea posible volver a aprovechar tales

residuos son, en general, las siguientes: que se reúnan en grandes masas, lo que supone un trabajo en gran escala; que se perfeccione la maquinaria para que las materias que en su forma existente no eran aprovechables antes puedan transformarse ahora de un modo apto para la nueva producción; que la ciencia, especialmente la química, realice progresos en los que se descubran las propiedades útiles de los desperdicios. Es cierto que en la pequeña agricultura, en la horticultura, tal como se cultiva por ejemplo en la Lombardia, en el sur de China y en el Japón, se realizan grandes economías de este género. Pero, en general puede

afirmarse que, en este sistema, la productividad de la agricultura se halla condicionada por un gran derroche de fuerza humana de trabajo que se sustrae a otras órbitas de producción.

Los llamados desperdicios desempeñan un papel importante en casi todas las

industrias. Así, en el informe fabril de octubre de 1863 [p. 139] se indica como una de las razones principales de que, tanto en Inglaterra como en muchas partes de Irlanda, los arrendatarios sólo se dediquen rara vez y de mala gana al cultivo de lino, la siguiente: "Los grandes desperdicios... que resultan de la preparación del lino en los pequeños molinos de desgramar (*scutch mills*) movidos por agua... Los desperdicios que quedan en la preparación del algodón son relativamente pequeños, pero en el lino muy grandes. Un buen tratamiento con procedimientos mecánicos puede reducir considerablemente este

inconveniente... En Irlanda es frecuente que el lino se desgrame de un modo muy primitivo, perdiéndose del 28 al 30% 'todo lo cual puede evitarse mediante el empleo de maquinaria más perfeccionada'. La estopa, con los métodos primitivos, se desperdicia en proporciones tan enormes, que el inspector fabril dice: Me han contado de algunas de las fábricas de desgramar de Irlanda que los desgramadores suelen llevarse a casa los desperdicios para emplearlos como combustible en sus cocinas, a pesar del mucho valor que tienen'" (*Rep. of Insp. of Fact. Oct. 1863*, p. 140). De los desperdicios del algodón hablaremos más adelante, cuando tratemos de las oscilaciones de los precios de las materias primas.

En la industria de la lana han sido más inteligentes que en la del lino. "Antes era

corriente criticar la recuperación de los desperdicios y los trapos de lana para volver a aprovecharlos pero este prejuicio ha desaparecido totalmente con vistas al *shoddy trade* (industria de la lana artificial) que constituye una rama importante del distrito lanero de Yorkshire, y no cabe duda de que el negocio de los desperdicios de la lana llegará a ocupar muy pronto un lugar tan importante como cualquier rama industrial que subvenga a una necesidad reconocida. Hace treinta años, los trapos de lana, es decir, los pedazos de tela de lana sin mezcla, etc., se pagaban por término medio a razón de 4 libras

esterlinas y 4

chelines la tonelada; en los dos años últimos han llegado a valer 44 libras esterlinas la tonelada. Y la demanda ha subido tanto, que se emplean también tejidos de mezcla de lana y algodón, pues se han descubierto procedimientos para destruir el algodón sin dañar la lana; actualmente, hay miles de obreros que se dedican a la fabricación de *shoddy* [lana artificial], y el consumidor sale muy beneficiado con esta industria, pues gracias a ella obtiene paño de buena calidad media a precio muy moderado" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct.*

1863 p. 107). El consumo de esta lana artificial restaurada representaba ya a fines de 1863

la tercera parte del consumo total de lana de la industria inglesa (*Rep. of Insp. of Fact., Oct.*

1862, p. 81). El "Consumidor" sale, indudablemente, "muy beneficiado" con esta industria, pues gracias a ella sus vestidos de lana no necesitan más que una tercera parte del tiempo que necesitaban antes para desgarrarse y una sexta parte para desgastarse.

Por la misma pendiente se deslizó la industria sedera de Inglaterra. De 1839 a 1862

disminuyó algo el consumo de seda natural en bruto, mientras que el consumo de seda

artificial se duplicaba. Gracias a los progresos de la maquinaria se logró fabricar una seda susceptible de ser utilizada para muchos fines con esta materia que de otro modo habría carecido casi de valor.

Pero el ejemplo más palmario del aprovechamiento de desperdicios nos lo ofrece la

industria química. Esta industria no utiliza solamente sus propios desperdicios, para los que encuentra nuevo aprovechamiento, sino también los de toda otra serie de industrias,

transformando, por ejemplo, los gases de alquitrán, que antes apenas tenían

aprovechamiento, en anilinas, la materia colorante llamada alizarina, y últimamente, en productos médicos.

Esta economía de los residuos de la producción mediante su nuevo

aprovechamiento, no hay que confundirla con la producción de desperdicios o sea, su

reducción al mínimo, y el aprovechamiento directo hasta el máximo de todas las materias primas y auxiliares que entran en la producción.

El ahorro de desperdicios depende, en parte, de la buena calidad de la maquinaria

empleada. A medida que las piezas de las máquinas trabajan mejor y están mejor

pulimentadas se ahorra aceite, jabón, etc. Esto, por lo que se refiere a las materias auxiliares. Pero en parte, y esto es lo más importante, depende también de la buena calidad de las máquinas y herramientas empleadas el que se convierta en desperdicios, en el

proceso de producción, una parte mayor o menor de la materia prima. Y finalmente,

depende también de la calidad de la materia prima misma. La cual depende, a su vez, por una parte, del desarrollo de la industria extractiva y de la agricultura que la producen (de los progresos del cultivo en sentido estricto) y, por otra parte, del desarrollo de los procesos recorridos por la materia prima antes de pasar por la manufactura.

“Parmentier ha demostrado que el arte de moler el trigo se ha perfeccionado

notablemente en Francia desde una época relativamente cercana, por ejemplo, desde

tiempos de Luis XIV, consiguiéndose que los nuevos molinos obtengan hasta

un 50% más de harina de la misma cantidad de trigo. En efecto, al principio el consumo anual de un habitante de París exigía 4 *setiers* [sextarios] de trigo, luego 3 y por último 2, mientras que en la actualidad sólo se necesitan 11/3 *setiers*, o sean, 342 libras aproximadamente por cabeza... En la Perche, donde he vivido mucho tiempo, los molinos antiguos de tosca

construcción, con sus muelas de granito y de roca eruptiva, han sido reconstruidos

siguiendo las normas de los últimos treinta años de progreso mecánico. Se han instalado en ellos buenas muelas de La Ferté, se somete al trigo a doble molienda, se ha dado al cuenco de moler forma circular, consiguiéndose por todos estos procedimientos aumentar en 1/6 el rendimiento de harina de la misma cantidad de trigo. Para mi es, pues, fácil comprender la enorme desproporción entre el consumo diario de trigo en tiempo de los romanos y en

nuestros días; la explicación está, sencillamente, en el primitivismo del procedimiento aplicado en aquellos tiempos para moler el trigo y elaborar el pan. Así hay que explicarse también un hecho curioso citado por Plinio XVIII, cap. 20, 2... En Roma, la harina se vendía a 40, 48 o 96 ases el modio, según su calidad. Estos precios, tan elevados en proporción a los precios del trigo vigentes por aquel entonces, se explican por el

primitivismo de los molinos, que en tiempo de los romanos no habían salido aún de su infancia, y por los considerables gastos que por esa razón llevaba aparejada la molienda"

(Dureau de la Malle, *Economie Politique des Romains*, París, 1840, tomo I, p. 280 [281].

5. Economía resultante de los inventos

Estos ahorros conseguidos en el empleo del capital fijo son, como hemos dicho, el

resultado de la aplicación en gran escala de las condiciones de trabajo, de su

funcionamiento como condiciones del trabajo directamente social,

socializado, o de la cooperación directa dentro del proceso de producción. Es ésta, por una parte, la condición indispensable para que puedan aplicarse los inventos mecánicos químicos sin encarecer el precio de las mercancías, lo cual constituye siempre la *conditio sine qua non*. (6) Por otra

parte, sólo la producción en gran escala permite las economías obtenidas por el consumo productivo en común. Finalmente, sólo la experiencia del obrero combinado descubre y revela dónde y cómo puede economizarse, cómo pueden aplicarse del modo más sencillo

los descubrimientos ya realizados, qué fricciones prácticas hay que vencer para aplicar la teoría, llevándolo a la práctica en el proceso de producción, etc.

Advertimos de pasada que no debe confundirse el trabajo general con el trabajo

colectivo. Ambos desempeñan su papel en el proceso de producción, ambos se entrecruzan, pero sin confundirse. Trabajo general es todo trabajo científico, todo descubrimiento, todo invento. Depende, en parte, de la cooperación con otras personas vivas, en parte del aprovechamiento de los trabajos de gentes anteriores. El trabajo colectivo presupone la cooperación directa entre los individuos.

Lo que acabamos de exponer se ve confirmado por la observación usual:

1) Por la gran diferencia del costo existente entre la construcción inicial de una máquina nueva y su reproducción, acerca de lo cual deben consultarse Ure y Babbage.

2) Por los gastos mucho mayores que supone siempre explotar una empresa basada en nuevos inventos, comparados con lo que cuestan las empresas posteriores que surgen sobre sus ruinas, *ex suis ossibus*. (*7*) La diferencia es tan grande, que los primeros industriales dan con frecuencia en quiebra, mientras que los que les suceden, haciéndose cargo a precios mucho más baratos de los edificios, la maquinaría, etc., de los anteriores, realizan prósperos negocios. Por donde llegamos a la conclusión de que casi siempre es la clase menos valiosa y mas miserable de los capitalistas financieros la

que obtiene los mayores beneficios de todas las nuevas evoluciones conseguidas por la labor general del espíritu humano y por su aplicación social mediante el trabajo combinado.

Notas del capítulo V:

1 “Como en todas las fábricas existe una cantidad muy considerable de capital fijo invertido en edificios y maquinaria, las ganancias serán tanto más grande cuanto mayor sea el número de horas durante las cuales se mantengan estas máquinas en acción”. (*Resp. of Insp. of Fa* c *t.*, 31 Oct. 1858, *p.* 8).

2. Véase Ure, acerca de los progresos en la construcción de fábricas.

Capitulo VI

EFECTOS DE LOS CAMBIOS DE PRECIOS

1. Fluctuaciones de los precios de las materias primas: efectos directos sobre la cuota de ganancia

Partimos aquí, como hasta ahora hemos hecho, de la premisa de que no se opera ningún cambio en la cuota de plusvalía. Este supuesto es necesario para poder investigar el caso en toda su pureza. Podría, sin embargo, ocurrir, que, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, un capital emplease a un número mayor o menor de obreros por virtud de la contracción o de la expansión que produzcan en él las oscilaciones de los precios de las materias primas que vamos a examinar aquí. En este caso, la masa de la plusvalía podría cambiar permaneciendo constante su cuota. Sin embargo, también esto debe eliminarse

aquí como un caso incidental. Si coinciden y actúan simultáneamente los

perfeccionamientos de la maquinaria y los cambios de precios de las materias primas, ya sea sobre la masa de los obreros empleados por un capital dado, bien sobre la cuantía del salario, bastará con tener en cuenta: *1°* los efectos que la variación en cuanto al capital constante ejerce sobre la cuota de ganancia, *2°* los efectos que ejerce sobre la cuota de ganancia la variación en cuanto a los salarios; el resultado se desprenderá por sí mismo.

Sin embargo, debemos observar en términos generales, como en el caso anterior, que si se producen variaciones tanto por efecto de una economía del capital constante como por efecto de las oscilaciones de los precios de las materias primas, estas variaciones afectan siempre a la cuota de ganancia, aun cuando no se modifique para nada el salario, es decir, la cuota y la masa de la plusvalía. Modifican en p' / C la magnitud de C y, por tanto, el valor de todo el quebrado**.**

Aquí, por tanto, es también completamente indiferente –a diferencia de lo que veíamos al estudiar la plusvalía– en qué ramas de producción se originan estas variaciones, si las ramas industriales a que afectan producen medios de subsistencia para los obreros o capital constante para la producción de estos artículos, o no. Lo aquí expuesto rige igualmente allí donde las variaciones se dan dentro de la producción de artículos de lujo, entendiendo aquí por artículos de lujo toda producción que no requiere la reproducción de la fuerza de trabajo.

Entre las materias primas se incluyen aquí también las materias auxiliares, tales como el añil, el carbón, el gas, etc. Y en lo que se refiere a la maquinaria, siempre y cuando que figure en esta categoría, las materias primas son el hierro, la madera, el cuero etc. Su propio precio se halla, por tanto, afectado por las fluctuaciones de precios de las materias primas que entran en su construcción. En la proporción en que su precio aumenta, bien por las oscilaciones de precios de las materias primas que entran en su construcción, bien por las de los precios de las materias auxiliares empleadas en su funcionamiento, disminuye la cuota de ganancia. Y a la inversa.

En las siguientes investigaciones nos limitaremos a las fluctuaciones de precios de las materias primas, no en cuanto figuren, sea como materias primas de la maquinaria que actúa como medio de trabajo, sea como materias auxiliares para su funcionamiento, sino en cuanto entran como materias primas en el proceso de producción de la mercancía.

Unicamente debemos hacer notar que la riqueza natural de hierro, carbón, madera, etc., que

son los elementos fundamentales en la construcción y funcionamiento de la maquinaria, figura aquí como la fecundidad natural del capital y constituye

un elemento en la

determinación de la cuota de ganancia independiente del alto o bajo nivel de los salarios.

$\frac{P}{C}$ $\frac{P}{c+v}$

Siendo la cuota de ganancia —— = ———, es evidente que todo lo que determine un

cambio en cuanto a la magnitud de *c*, y por tanto de *C*, se traduce también en un cambio en la cuota de ganancia, aun cuando permanezcan invariables los factores *p* y *v* y la relación existente entre ellos. Las materias primas constituyen una parte fundamental del capital constante. En las ramas industriales en que no figuran materias primas en sentido estricto figuran, sin embargo, materias auxiliares o intervienen aquéllas como parte integrante de las máquinas, etc., y las fluctuaciones de sus precios afectan proporcionalmente a la cuota de ganancia.

$\frac{P}{C}$ $\frac{P}{c+v}$

Si el precio de las materias primas disminuye en una suma = *d*, fórmula —— o ——— se con–

$\frac{C}{c+v}$

$\frac{p}{p}$

vierte en ——o en ————. Aumentará por tanto, la cuota de ganancia. Y a la inversa.

$\frac{C–d}{(c–d)+v}$

Si aumenta el precio de las materias primas,

p

p

p

p

la fórmula —— o ——— se convierte en ——— o en————————

C *c*+ *v*

C + d

(c + d) +v

La cuota de ganancia, por tanto, disminuirá. De aquí se desprende, entre otras cosas, cuán importante es para los países industriales la baratura de las materias primas, aun cuando las fluctuaciones de su precio no vayan, ni mucho menos, acompañadas por cambios en la

órbita de venta del producto, es decir, prescindiendo en absoluto de la relación entre la oferta y la demanda. Y se desprende asimismo que el comercio exterior influye en la cuota de ganancia, aun prescindiendo de toda la influencia que pueda ejercer en los salarios mediante el abaratamiento de los medios de subsistencia de primera necesidad. Afecta, en consecuencia, a los precios de las materias primas o auxiliares necesarias para la industria o para la agricultura. Y si hasta ahora, por una parte, los economistas, que destacan la importante influencia indicada por la experiencia práctica, de los precios de las materias primas sobre la cuota de ganancia, explican esto de un modo completamente falso teóricamente (Torrens) y, por otra parte, los economistas como Ricardo que se atienen a los principios generales desconocen, por ejemplo, la influencia que el comercio mundial ejerce sobre la cuota de ganancia, ello se debe a la comprensión absolutamente defectuosa que se tiene de la cuota de ganancia y de su diferencia especifica con respecto a la cuota de plusvalía.

Es fácil comprender, por tanto, la gran importancia que tiene para la

industria, la

abolición o la rebaja de los aranceles aduaneros sobre las materias primas; de aquí que fuese un postulado fundamental del sistema arancelario racionalmente desarrollado la libre importación de estas materias. Era ésta, además de la supresión de las tasas aduaneras para el trigo, una de las preocupaciones centrales de los librecambistas ingleses, quienes aspiraban sobre todo a que se aboliesen los aranceles para el algodón.

Como ejemplo de la importancia que tiene la reducción del precio, no de una materia

prima en sentido estricto, sino de una materia auxiliar, que es al mismo tiempo,

ciertamente, uno de los elementos principales de la alimentación, puede servir el empleo de la harina en la industria algodonera. Ya en 1837 calculaba R. H. Greg1 que los 100,000

telares movidos a vapor y los 250,000 telares manuales de la industria de tejidos de algodón que funcionaban por aquel entonces en la Gran Bretaña consumían anualmente 41 millones de libras de harina para desenredar las cadenas. A esto hay que añadir la tercera parte aproximadamente de esta cantidad para el blanqueado y otros procesos. Greg calcula el valor total de la harina así consumido en 342,083 libras esterlinas al año, durante los diez años últimos. Comparando esta suma con los precios de la harina en el continente, se revela que el recargo de precio impuesto a los fabricantes por los aranceles de importación, para la harina, asciende a 170,000 libras esterlinas en un año solamente. Para el año de 1837 Greg cifra este recargo en no menos de 200,000 libras y habla de una empresa para la que el recargo de precio por la harina suponía 1,000 libras al año. Basándose en esto, “grandes fabricantes, personas meticulosas y calculadoras, han dicho que bastarían 10 horas de trabajo diario si se suprimiesen los aranceles de importación sobre el trigo” *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848,* p. 98). Se abolieron los aranceles sobre el trigo y además los que gravaban el algodón y otras materias primas; pero apenas conseguido esto, la oposición de los fabricantes contra la propuesta de ley de las diez horas arreció más que nunca. Y

cuando, a pesar de ello, la jornada de diez horas de trabajo en, las fábricas se convirtió en ley, la primera reacción fue el intento de una rebaja general de salarios.

El valor de las materias primas y auxiliares pasa en bloque y de una vez al valor del producto en que se emplean, mientras que el valor de los elementos que forman el capital fijo, sólo pasa a medida que se va desgastando, es decir, paulatinamente. De donde se sigue que el precio del producto resulta afectado en mucho mayor grado por el precio de las materias primas que por el capital fijo, aunque la cuota de ganancia se determina por la suma total de valor del capital invertido, cualquiera que sea la parte mayor o menor que se consuma o quede sin consumir. Es evidente, sin embargo –sí bien esto sólo lo señalamos de pasada, puesto que aquí partimos todavía del supuesto de que las mercancías se venden por su valor y de que, por tanto, aquí no nos interesan aún para nada las fluctuaciones de precios determinadas por la concurrencia–, que la ampliación o la restricción del mercado depende del precio de cada mercancía y se halla en razón inversa al alza o la baja de este precio. En la realidad nos encontramos, pues, con que, al subir el precio de las materias primas, el precio de los artículos fabricados no sube en la misma proporción que aquél, y lo mismo cuando el precio de las materias primas baja. Por eso, en un caso, la cuota de ganancia baja más y en otro caso sube más de lo que ocurriría si las mercancías se

vendiesen por su valor.

Además, la masa y el valor de la maquinaria empleada aumentan a medida que se

desarrolla la capacidad productiva del trabajo, pero no en la misma proporción en que aumenta ésta, es decir, en la misma proporción en que la maquinaria suministra un

producto mayor. Por tanto, en las ramas industriales que necesitan materias primas, o sea, en aquellas en que el objeto sobre que se trabaja es ya de por sí producto de un trabajo anterior, la creciente capacidad productiva del trabajo se expresa precisamente en la proporción, en que una cantidad mayor de materias primas absorbe una determinada

cantidad de trabajo, es decir, en la masa cada vez mayor de materia prima que se convierte en producto, se transforma en mercancía, en una hora de trabajo, por ejemplo. Por

consiguiente, en la proporción en que se desarrolla la capacidad productiva del trabajo, nos encontramos con que el valor de la materia prima forma una parte integrante cada vez

mayor del valor del producto–mercancía, no sólo porque se incorpora íntegramente a éste, sino porque en cada parte alícuota del producto total van reduciéndose constantemente la parte que repone el desgaste de la maquinaria y la que constituye el trabajo añadido. Y

como resultado de esta curva descendente aumenta relativamente la otra parte de valor que forma la materia prima, siempre y cuando que este aumento no se vea contrarrestado por la correspondiente disminución de valor de la materia prima, derivada de la creciente

productividad del trabajo empleado en su propia producción.

Además, como las materias primas y auxiliares son, exactamente lo mismo que el

salario, parte integrante del capital circulante, razón por la cual deben reponerse

constantemente en su integridad con los resultados de la venta del producto en cada caso, mientras que tratándose de la maquinaria sólo hay que reponer el desgaste, y, además, por el momento, en forma de un fondo de reserva –sin que sea, en realidad, esencial saber sí cada venta contribuye con su parte a este fondo de reserva, siempre y cuando contribuya a él con su parte anual la venta total realizada durante el año–, volvemos a ver aquí cómo un alza en el precio de las materias primas puede cortar o entorpecer el proceso de

reproducción, si el precio obtenido por la venta de las mercancías no basta para reponer todos los elementos de éstas o sí resulta imposible proseguir el proceso sobre una fase adecuada a su base técnica, de tal modo que sólo se emplee una parte de la maquinaria o que la maquinaria en su conjunto no

pueda trabajar todo el tiempo acostumbrado.

Finalmente, los gastos originados por los desperdicios cambian en relación directa con las fluctuaciones de los precios de las materias primas: aumentan cuando aumentan éstos y disminuyen cuando éstos disminuyen. Pero también en este punto existe un limite. Todavía en 1850 se decía: “Nadie que no sea un hilandero práctico advertirá la existencia de una fuente de considerables pérdidas por el alza de precios de las materias primas, a saber: la pérdida causada por los desperdicios. Me comunican que cuando sube el precio del

algodón, los gastos para el hilandero, sobre todo tratándose de pequeñas cantidades, crecen en mayor proporción que el aumento del precio. El desperdicio en hilatura de hilado en bruto viene a ser del 15 %; por consiguiente, sí este porcentaje representa una pérdida de ½

penique por libra asignando al algodón un precio de 3 ½ peniques, la pérdida será de 1

penique por libra tan pronto como el algodón se cotice a 7 peniques la libra” *(Rep. of Insp.*

of Fact. April, 1850, p. 17). Pero los términos del informe cambiaron radicalmente al alcanzar el algodón precios inauditos desde hacia casi cien años, como consecuencia de la guerra norteamericana de secesión: “El precio que ahora se abona por los desperdicios del algodón y el hecho de que estos desperdicios vuelvan a emplearse en las fábricas como materia prima ofrecen alguna compensación a la diferencia que, en punto a la pérdida por desperdicios, existe entre el algodón indio y el americano. Esta diferencia es,

aproximadamente, del l2½ %. La pérdida que arroja la elaboración del algodón de la India es del 25%, lo que quiere decir que este algodón le cuesta al hilandero, en realidad, ¼ más de lo que paga por él. La pérdida por los desperdicios no era tan importante cuando el algodón americano se cotizaba a razón de 5 o 6 peniques la libra, pero sí lo es ahora que la libra de algodón cuesta 2 chelines, pues dicha pérdida representa 6 peniques”2 *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863*, p. 106).

2. Alza y depreciación del valor, liberación y fijación del capital

Los fenómenos que investigamos en este capítulo presuponen, para que puedan

alcanzar su pleno desarrollo, el sistema de crédito y la concurrencia en el mercado mundial,

el cual constituye en general la base y la atmósfera de vida de la producción capitalista.

Pero estas formas concretas de la producción capitalista sólo pueden exponerse en su conjunto después de haber comprendido la naturaleza general del capital. Aparte de esto, su exposición cae fuera del plan de nuestra obra, quedando reservada a su posible

continuación. No obstante, pueden ser estudiados aquí, en general, los fenómenos

señalados en el epígrafe del presente apartado. Estos fenómenos se hallan, de una parte, directamente relacionados entre sí y asimismo se hallan relacionados, de otra parte, tanto con la cuota como con la masa de ganancia. Es necesario, además, investigarlos

brevemente porque podrían hacer creer que no sólo la cuota, sino también la masa de la ganancia –que coincide, en realidad, con la masa de la plusvalía– puede aumentar y

disminuir independientemente de las fluctuaciones de la plusvalía en cuanto a su masa o en cuanto a su cuota.

¿Deben considerarse la liberación y fijación de¡ capital de una parte, y de otra el alza y la depreciación de valor, como fenómenos distintos?

Ante todo, conviene preguntarse: ¿qué entendemos por liberación y fijación del capital?

Lo que es el alza y la depreciación del valor se comprende de suyo. Significan

sencillamente que el capital existente aumenta o disminuye de valor como

resultado de cualesquiera circunstancias económicas de orden general –pues no se trata de las

vicisitudes especiales de un capital privado cualquiera–; es decir, que el valor del capital invertido en la producción aumenta o disminuye, independientemente de su valorización por el trabajo sobrante a que da empleo.

Entendemos por fijación del capital el hecho de que determinadas proporciones dadas

del valor total del producto tengan que volver a convertirse en elementos del capital constante o variable, si se quiere que la producción siga desarrollándose en su escala anterior. Por liberación del capital entendemos el hecho de que una parte del valor total del producto que hasta entonces necesitaba volver a convertirse en capital constante o en capital variable quede disponible o sobrante, si la producción se mantiene dentro de los límites de su escala anterior. Esta liberación o fijación del capital no debe confundirse con la liberación o fijación de las rentas. Si la plusvalía anual de un capital C es, por ejemplo, =

x, puede ocurrir que, en virtud del abaratamiento de las mercancías destinadas al consumo de los capitalistas, baste *x – a* para satisfacer la misma masa de goces que antes. De este modo se liberará, por tanto, una parte de la renta = *a*, la cual podrá destinarse ahora, bien a acrecentar el consumo, bien a convertirse de nuevo en capital. Y, a la inversa: si se necesita *x + a* para seguir manteniendo el mismo régimen de vida, el capitalista tendrá que seguir uno de estos dos caminos: o restringir su régimen de vida o invertir como renta una parte de los ingresos = *a*, que antes destinaba a la acumulación.

El alza o la depreciación del valor puede afectar al capital constante o al variable o a ambos a la vez y, dentro del capital constante, puede referirse, a su vez, al capital fijo o al capital circulante o a ambos al mismo tiempo.

Dentro del capital constante hay que tener en cuenta, de una parte, las materias primas y auxiliares, entre las que se cuentan también los artículos semiacabados, que englobamos bajo la denominación general de materias primas, y de otra, la maquinaria y otro capital fijo.

Más arriba hemos estudiado, en efecto, las variaciones del precio o valor de las

materias primas desde el punto de vista de su influencia en la cuota de ganancia,

estableciendo la ley general de que, en igualdad de circunstancias, la cuota de ganancia se halla en razón inversa a la cuantía de valor de la materia prima. Y esta ley es absolutamente exacta en cuanto al capital nuevamente invertido en un negocio, donde, por tanto, se opera

por vez primera en la inversión de capital, una transformación de dinero en capital productivo.

Pero, prescindiendo de este capital de nueva inversión, hay una

gran parte del capital ya en funciones que se halla en la órbita de la

circulación, mientras que otra parte se halla en la órbita de la producción. Una

parte existe en el mercado como mercancía y tiene que convertirse en dinero;

otra parte existe como dinero, bajo la forma que sea, finalmente, se halla

dentro de la órbita de la producción, en parte bajo la forma primitiva de

medios de producción, materias primas, materias auxiliares, artículos a medio

fabricar adquiridos en el mercado, maquinaria y otro capital fijo, y en parte

como producto aún en vías de elaboración. Los efectos del alza o de la

depreciación del valor, en este caso, dependerán en gran medida de la

proporción existente entre estas distintas partes integrantes. Prescindamos por

el momento, para simplificar el problema, de todo el capital fijo y fijémonos

solamente en la parte del capital constante formada por las materias primas,

las materias auxiliares, los artículos a medio fabricar, los productos en vías de

elaboración y las mercancías ya acabadas y lanzadas al mercado.

Si sube el precio de la materia prima, por ejemplo, del algodón, subirá también el precio de los artículos de algodón –tanto de los artículos a medio fabricar, *v. gr.*, los hilados, como de las mercancías ya acabadas, los tejidos, etc.– que fueron fabricados con algodón más barato; subirá asimismo el valor del algodón aún no elaborado, en almacén, y del que se halla en vías de elaboración. El de este último porque se convierte retroactivamente en expresión de más tiempo de trabajo, porque añade al producto en que entra como parte integrante, más valor del que él mismo tenia originariamente y del que el capitalista ha pagado por él.

Sí, por tanto, una elevación del precio de la materia prima va acompañada por la

existencia en el mercado de una masa considerable de mercancías acabadas o en vías de fabricación, aumentará el valor de estas mercancías y se elevará con ello el valor del capital existente. Y lo mismo podemos decir en cuanto a las existencias de materias primas, etc., que se hallan en manos de los productores. Este aumento de valor puede indemnizar al capitalista individual o a una órbita muy especial de producción del capital, y aun más que indemnizarle, de la baja de la cuota de ganancia producida como consecuencia de la subida de precio de la materia prima. Sin entrar aquí en los detalles de los efectos de la

concurrencia, podemos sin embargo observar, para que nuestra exposición sea completa: *1°*

que si las existencias de materias primas que hay almacenadas son importantes, contrarrestan el alza de precio producida en el lugar de producción de las materias primas; *2°*

cuando los artículos a medio fabricar o las mercancías acabadas que se encuentran en el mercado agobian demasiado a éste, impiden que el precio de

las mercancías acabadas y de los artículos a medio fabricar aumente en proporción al precio de sus materias primas.

Y a la inversa en el caso de baja de precios de las materias primas, la cual hace que, en igualdad de circunstancias, aumente la cuota de ganancia. Las mercancías acabadas que se encuentran en el mercado, los artículos que aún se hallan en vías de fabricación y las existencias de materias primas resultan depreciadas, contrarrestándose así el alza

simultánea de la cuota de ganancia.

Cuanto más reducidos son en el mercado y en las esferas de la producción, por ejemplo

al final del ejercicio, en la época en que se suministra la masa de las nuevas materias primas, o, tratándose de productos agrícolas, después de la recolección, más se manifiesta en toda su pureza el efecto de un cambio de precios de las materias primas.

En toda nuestra investigación partimos del supuesto de que el alza o la baja de los

precios son expresiones de las fluctuaciones reales del valor. Pero como aquí se trata del efecto que estas fluctuaciones de los precios ejercen sobre la cuota de ganancia, es en realidad indiferente la causa a que respondan; lo que aquí decimos rige, por tanto,

igualmente cuando los precios aumenten o disminuyan a consecuencia, no de las

fluctuaciones del valor, sino por causas relacionadas con el sistema de crédito, con la concurrencia, etc.

Como la cuota de ganancia es igual a la relación existente entre el remanente del valor del producto y el valor del capital total invertido tendríamos que un aumento de la cuota de ganancia por efecto de la depreciación del capital invertido llevaría aparejada una pérdida en cuanto al valor del capital, lo mismo que una disminución de la cuota de ganancia como resultado del alza

del valor de capital invertido, llevaría consigo posiblemente una ganancia.

Por lo que se refiere a la otra parte del capital constante, a la maquinaria y al capital fijo en general, los aumentos de valor que aquí se producen y que se refieren principalmente a los edificios, el suelo, etc., no pueden estudiarse sino en relación con la teoría de la renta de la tierra y no son, por tanto, de este lugar. Pero, por lo que a la depreciación se refiere, son de general importancia:

1) Los constantes perfeccionamientos, que privan de su valor a la maquinaria existente, a los equipos de las fábricas, etc., o a su correspondiente valor de uso. Este proceso se manifiesta violentamente sobre todo en la primera época, a raíz de introducirse la maquinaria, antes de que ésta llegue a alcanzar cierto grado de madurez y en que, por tanto, va quedando constantemente anticuada antes de tener tiempo de reproducir su valor. Es ésta una de las causas de la desmedida prolongación de la jornada de trabajo usual en tales épocas, del trabajo ininterrumpido, día y noche, en varios turnos, para conseguir que el valor de la maquinaria se reproduzca en corto plazo y que la pérdida de su desgaste se reduzca todo lo posible. Si el corto tiempo de vida de la maquinaria (ante la perspectiva de probables perfeccionamientos) no se compensase por este medio, transferiría al producto una parte demasiado grande de valor por desgaste moral y el trabajo mecánico no podría competir con el trabajo manual.3

Aunque la maquinaria, la instalación de edificios y el capital fijo en general hayan logrado ya a un cierto grado de madurez que garantice su inmutabilidad durante cierto tiempo, por lo menos en cuanto a su estructura fundamental, se producirá a pesar de todo una depreciación semejante determinada por el perfeccionamiento en cuanto a los métodos de reproducción de este capital fijo. Ahora, el valor de la maquinaria, etc., disminuye, no porque se vea desplazada rápidamente o porque resulte depreciada hasta cierto punto por otra maquinaria nueva y más productiva, etc., sino porque puede reproducirse con menos costo. Es ésta una de las razones de por qué las grandes empresas sólo prosperan

generalmente al cambiar de mano, después de dar en quiebra su primer propietario y de traspasarse a bajo precio, lo que permite a quien las adquiere iniciar la producción con una inversión menor de capital.

En la agricultura sobre todo, salta a la vista que las mismas razones que aumentan o disminuyen el precio del producto, aumentan y disminuyen también el valor del capital, ya que éste se halla formado, en gran parte, por aquel productor mismo, trigo, ganado, etc., (Ricardo).

Sólo nos resta decir algo acerca del capital variable.

*

Cuando el valor de la fuerza de trabajo aumenta porque aumenta el valor de los medios de vida necesarios para su reproducción o, a la inversa, disminuye porque disminuye el valor de estos medios de vida –y el alza de valor y la depreciación del capital variable no expresan otra cosa que estos dos casos–, la baja de la plusvalía corresponde, siempre y cuando que la duración de la jornada de trabajo permanezca idéntica, a esta alza de valor, y el aumento de la plusvalía, por el contrarío, a esta depreciación. Pero con esto pueden combinarse también otras circunstancias –liberación y vinculación de capital– que aún no hemos investigado y que hemos de señalar brevemente aquí.

Sí los salarios bajan a consecuencia de una baja de valor de la fuerza de trabajo (con lo que puede combinarse incluso un alza del precio real del trabajo), quedará libre una parte del capital invertido hasta ahora en salarios. Se producirá una liberación de capital variable.

Con respecto al capital que ha de ser invertido nuevamente, esto se traduce sencillamente en el resultado de que trabajará con una cuota más elevada de plusvalía. Con menos dinero que antes se pondrá en acción la misma cantidad de trabajo, con lo cual aumentará la parte no pagada del trabajo a costa de la parte del trabajo retribuido. En cuanto al capital ya invertido, no sólo aumentará la cuota de la plusvalía, sino que además quedará libre una parte del capital hasta entonces empleado en salarios. Esta parte se hallaba, hasta entonces, vinculada, y era una parte dependiente de la venta del producto que debía invertirse continuamente en salarios; funcionar constantemente como capital variable para que el negocio pudiese seguir funcionando en su antigua escala. Ahora, esta parte queda

disponible, pudiendo, por tanto, emplearse como nueva inversión de capital, ya sea para ampliar el mismo negocio, ya sea para ponerla a funcionar en otra

órbita de producción.

Supongamos, por ejemplo, que inicialmente hiciesen falta 500 libras esterlinas para

poner en acción semanalmente a 500 obreros y que ahora basten 400 libras para obtener el mismo resultado. Si la masa del valor producido es en ambos casos = 1,000 libras esterlinas, tendremos que la masa de plusvalía semanal será en el primer caso, = 500 libras y la cuota de plusvalía

500

——— = 100 %,

500

mientras que después de la rebaja de salarios la masa de plusvalía será de 1.000 libras – 400

= 600 libras, y su cuota

600

——— = 150 %.

400

Y este aumento de la cuota de plusvalía es el único efecto que se produce para quien emprende un nuevo negocio en la misma esfera de producción con un capital variable de 400 libras esterlinas y el capital constante correspondiente. Pero sí se trata de un negocio que ya está funcionando, tendremos que en este caso y como resultado de la depreciación del capital variable, no sólo aumenta la masa de plusvalía de 500 a 600 libras y la cuota de plusvalía del 100 al 150 %, sino que además quedan libres 100 libras esterlinas del capital variable, que pueden invertirse en explotar nuevo trabajo. Es decir, que no sólo se explota más ventajosamente la misma cantidad de trabajo, sino que además, gracias a la liberación

de las 100 libras esterlinas, con el mismo capital variable de 500 libras

pueden explotarse ahora más obreros que antes, a base de una cuota más elevada de explotación.

Y a la inversa. Supongamos ahora que la proporción primitiva del reparto del producto, a base de 500 obreros, sea = 400 *v* + 600 *p* = 1,000, es decir, que la cuota de plusvalía = 150%.

El obrero obtendrá, por tanto, semanalmente, 4/5 de libra esterlina, o sean, 16 chelines.

Pues bien, si a consecuencia de la subida de valor del capital variable los 500 obreros cuestan ahora 500 libras semanales, resultará que el salario semanal de cada uno de ellos será = 1 libra, con lo cual 400 libras esterlinas sólo podrán poner en acción a 400 obreros.

Si, por tanto, se sigue empleando el mismo número de obreros que antes, tendremos que 500 *v* + 500 *p* = 1,000, con lo que la cuota de plusvalía bajará del 150 al 100%, es decir, en 1/3. Tratándose de un capital de nueva inversión, el único efecto en que esto se traduciría sería la disminución de la cuota de ganancia. Permaneciendo idénticas las demás

circunstancias, la cuota de ganancia disminuiría a tono con esto, aunque no en la misma proporción. Sí, por ejemplo, *c* = 2,000, tendremos que, en el primer caso, 2,000c + 400v +

600 *p* = 3.000 y p’ = 150%, *g'* =

600

——— =25 %. En el segundo caso, 2,000 *c* + 500 *v* + 500 *p* = 3,000 y *p’* =100 % *g’* =

2,400

500

——— = 20 %.

2,500

En cambio, tratándose de capitales ya invertidos el efecto sería doble. Con 400 libras esterlinas de capital variable sólo será posible emplear ahora 400 obreros, con una cuota de plusvalía del 100 %. Sólo rendirán, pues, una plusvalía total de 400 libras esterlinas. Como, además, un capital constante de 2.000 libras esterlinas de valor necesita de 500 obreros

para ponerlo en movimiento, 400 obreros sólo ponen en movimiento un capital constante con un valor de 1,600 libras. Por consiguiente, si se quiere seguir produciendo en la escala anterior y que no se paralice 1/5 de la maquinaria, será necesario aumentar el capital variable en 100 libras esterlinas para poder seguir empleando a 500 obreros, y esto sólo puede lograrse vinculando el capital hasta ahora disponible, haciendo que una parte de la acumulación destinada a extender el negocio se dedique ahora simplemente a mantenerlo a la altura anterior o que se incorpore al antiguo capital una parte de la suma destinada a ser consumida como renta. Con una inversión de 100 libras más de capital variable se

producirán ahora 100 libras menos de plusvalía. Para poner en movimiento el mismo

número de obreros se necesitará más capital y, al mismo tiempo, se reducirá la plusvalía suministrada por cada obrero.

Tanto las ventajas que se derivan de la liberación como los inconvenientes aparejados con la vinculación de capital variable sólo existen para el capital ya invertido y que, por tanto, se reproduce dentro de condiciones dadas. Tratándose de capital de nueva inversión, las ventajas, de una parte, y de la otra los inconvenientes, se limitan al aumento o a la reducción de la cuota de plusvalía y al correspondiente, aunque no proporcional ni mucho menos, cambio de la cuota de ganancia.

*

La liberación y la vinculación de capital variable, que acabamos de investigar, es

consecuencia de la depreciación y del alza de valor del capital variable, es decir, de los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo. Pero la liberación

del capital variable puede producirse también cuando, al desarrollarse la capacidad productiva y permaneciendo

invariable la cuota del salario, se necesitan menos obreros para poner en movimiento la misma masa de capital constante. De la misma manera, puede producirse la vinculación de capital variable adicional cuando, al disminuir la capacidad productiva del trabajo, se necesitan más obreros para la misma masa de capital constante. Por el contrario, cuando una parte del capital, antes empleado como variable, se invierte en forma de capital constante, es decir cuando se modifique simplemente la proporción entre las partes

integrantes del mismo capital, esto influirá tanto en la cuota de la plusvalía como en la cuota de la ganancia, pero no afectará para nada al problema de la fijación y la liberación del capital, que aquí examinamos.

El capital constante puede vincularse o desligarse también, como ya sabemos, a

consecuencia del alza del valor o de la depreciación de los elementos que lo forman.

Prescindiendo de esto, el capital constante sólo puede vincularse (sin que una parte del capital constante se convierta en variable) cuando aumente la capacidad productiva del trabajo, es decir, cuando con la misma masa de trabajo se obtenga mayor producto y, por tanto, se ponga en movimiento una masa mayor de capital constante. Y lo mismo puede

ocurrir, en ciertas circunstancias, cuando disminuya la capacidad productiva, en la

agricultura por ejemplo, de tal modo, que, para obtener el mismo producto, la misma

cantidad de trabajo necesite más medios de producción, v.gr., más simiente o más abono, drenaje, etc. Una parte del capital constante puede quedar libre sin que medie depreciación cuando por medio de mejoras, por la aplicación de las fuerzas naturales, etc., un capital constante de menor valor se ponga en condiciones de prestar, técnicamente, el mismo

servicio que antes prestaba un capital constante de mayor valor.

Hemos visto en el libro II que después de vender, de convertir en dinero las mercancías, una determinada parte de este dinero revierte a los elementos materiales del capital constante, ajustándose además a las proporciones impuestas por el carácter técnico concreto de cada rama determinada de producción. El elemento más importante en todas las ramas, para estos efectos –prescindiendo del salario, es decir, del capital variable–, son las materias primas, incluyendo las materias auxiliares, especialmente importantes en aquellas ramas de producción en que no intervienen materias primas, como en la minería y en la industria extractiva en general. La parte del precio destinada a reponer el desgaste de la maquinaria se limita a figurar en los cálculos, de un modo más bien ideal, mientras la maquinaria se halla en condiciones de funcionamiento; no interesa mucho saber sí habrá de pagarse y reponerse en dinero hoy o mañana o en qué fase del período de rotación del capital. No ocurre lo mismo con las materias primas. Sí su precio sube, podrá ocurrir que sea imposible reponerlo completamente, después de deducir el salario del valor de la mercancía. De aquí que las fluctuaciones violentas de los precios provoquen en el proceso de reproducción interrupciones, grandes colisiones e incluso catástrofes. Los productos agrícolas, las materias primas procedentes de la naturaleza orgánica, son las que más expuestas se hallan a estas fluctuaciones de valor como consecuencia de las vicisitudes de las cosechas, aun prescindiendo completamente aquí de los factores relacionados con el sistema de crédito**.** Por efectos de causas naturales que escapan a todo control de cosechas prósperas o ruinosas, etc., la misma cantidad de trabajo puede traducirse en cantidades muy distintas de valores de uso, como consecuencia de lo cual, una determinada cantidad de

valores de uso de éstos tendrá un precio muy distinto. Sí, por ejemplo, el valor *x* se traduce en 100 libras de la mercancía *a,* el precio de una libra de a será =

$\frac{x}{100}$, si se expresa en 1,000 libras, el precio de una libra será =

x

————, y así sucesivamente.

1000

Este es, pues, uno de los elementos de esta fluctuación de los precios de las materias primas

Otro, que sólo mencionaremos para que la exposición sea completa –puesto que aquí caen fuera de nuestro campo de investigación tanto la concurrencia como el sistema de crédito–

es el siguiente: es lógico que las materias vegetales y animales, cuyo desarrollo y

producción se hallan sometidos a determinadas leyes orgánicas, sujetos a ciertos plazos naturales, no puedan incrementarse súbitamente en la misma medida en que puede hacerse, por ejemplo, con las máquinas y con otro capital fijo, con el carbón, el mineral de hierro, etc., cuyo incremento, dando por supuestas las demás condiciones naturales, puede llevarse a cabo en el período más corto de tiempo. siempre que se trate de un país industrialmente desarrollado. Es posible, por tanto, y allí donde la producción capitalista se halle desarrollada es, además, inevitable, que la producción y el incremento de la parte del capital constante formada por capital fijo, maquinaria, etc., le lleven una ventaja

considerable a la parte del capital constante formada por materias primas orgánicas, de tal modo que la demanda de esas materias primas crezca con más rapidez que su oferta,

haciendo, por tanto, que aumente su precio. Este aumento de precio hace, en efecto, *1°* que estas materias primas se traigan desde mayores distancias, puesto que el mayor precio cubrirá los gastos más elevados de transporte; *2°* que aumente la producción de estas materias primas, circunstancia que, lógicamente, aunque tal vez al cabo de un año, hará que aumente realmente la masa de productos, y *3°* que se empleen diversos sustitutivos que antes no se empleaban y se economice más que antes con los desperdicios. Cuando el

alza de los precios comienza a repercutir muy visiblemente sobre la extensión de la producción y de la oferta es que ya se ha producido, en la mayoría de los casos, el momento decisivo en que, a consecuencia del alza, mantenida durante largo tiempo, de las materias primas y de todas las mercancías de que forman parte, disminuye la demanda y se acusa, por tanto, una reacción en el precio de las materias primas. Prescindiendo de las convulsiones que esto provoca por la depreciación del capital bajo diversas formas, intervienen aquí otras circunstancias que expondremos a continuación.

Ante todo, es evidente por lo que dejamos ya expuesto, que cuanto más desarrollada se halle la producción capitalista y mayores sean, por tanto, los medios de que se dispone para un incremento rápido y sostenido de la parte del capital constante formado por la

maquinaria, etc., cuanto más rápida sea la acumulación (como ocurre sobre todo en épocas de prosperidad), mayor será la superproducción relativa de maquinaria y otro capital fijo y más frecuente la subproducción relativa de materias primas vegetales y animales, más acentuadas el alza señalada hace poco del precio de estas materias primas y el choque correspondiente. Más frecuentes serán, por tanto, las reacciones producidas por esta violenta fluctuación de precios de uno de los elementos fundamentales del proceso de reproducción.

Ahora bien, si se produce el hundimiento de estos altos precios, porque su subida determine una disminución de la demanda o una ampliación de la producción, de un lado, y de otro la oferta de zonas de producción más alejadas, que hasta ahora se habían explotado poco o no se habían explotado nada, y como consecuencia de las dos cosas, la oferta de las mercancías acaba superando a la demanda –superándola, concretamente, a base de los antiguos precios altos–, habrá que investigar el resultado desde distintos puntos de vista. El súbito hundimiento del precio de las materias primas pone un freno a su reproducción, con lo cual se restablecerá el monopolio de los países originarios, que producen en las

condiciones más favorables; tal vez bajo ciertas restricciones, pero se restablecerá. La reproducción de las materias primas se desarrollará durante algún tiempo en escala

ampliada, gracias al impulso adquirido, sobre todo en los países que poseen, en mayor o menor medida, el monopolio de esta producción. Pero la base sobre la que se desarrollará la producción, como consecuencia de la ampliación de la maquinaria, etc., y que tras algunas oscilaciones se impondrá como la nueva base normal, como el nuevo punto de partida, se ampliará considerablemente por efecto de los fenómenos producidos durante el último ciclo de rotación. Pero, al mismo tiempo, la reproducción recientemente incrementada volverá a verse bastante entorpecida en una parte de las fuentes secundarias de origen de las materias primas. Así, por ejemplo, si nos fijamos en las estadísticas de exportación de los últimos treinta años (hasta 1865), podemos señalar con el dedo cómo aumenta la producción

algodonera de la India cuando se advierte escasez en la producción norteamericana, para volver luego a retroceder de pronto en mayor o menor medida durante un período de

tiempo sostenido. En las épocas de carestía de las materias primas, los capitalistas industriales se agrupan, crean asociaciones para regular la producción. Así ocurrió, por ejemplo, en Manchester en 1843, después del alza de los precios del algodón, y un

fenómeno parecido se dio en Irlanda, en cuanto a la producción de lino. Pero tan pronto como pasa el golpe y vuelve a reinar el principio general de la concurrencia, “comprar en el mercado más barato” (en vez de favorecer, como hacen aquellas asociaciones, la capacidad de producción en los países primitivos más adecuados, prescindiendo del precio directo, momentáneo, a que éstos pueden suministrar en cada caso el producto), tan pronto como vuelve a imperar, por tanto, soberanamente el principio de la libre concurrencia, vuelve a dejarse que sean los “precios” los encargados de regular la oferta. Toda idea de controlar la producción de las materias primas con métodos colectivos, imperativos y previsores —

control que, en general, es además absolutamente incompatible con las leyes de la

producción capitalista y que, por tanto, queda siempre reducido a un buen deseo o se limita a unas cuantas medidas excepcionalmente colectivas en momentos de grandes peligros y de gran perplejidad

Inmediatos–, deja paso a la fe en la mutua acción reguladora de la oferta y la demanda.4 La superstición de los capitalistas es tan grande en este punto, que hasta los mismos

inspectores de fábricas, en sus informes, se llevan constantemente las manos a la cabeza a propósito de esto. Las alternativas de años buenos y años malos vuelven a suministrar también, naturalmente, materias primas más baratas. Prescindiendo del efecto directo que esto ejerce sobre la extensión de la demanda, interviene además como estimulo el efecto antes mencionado que ejerce sobre la cuota de ganancia. Y vuelve a repetirse en escala mayor el proceso indicado más arriba, con la gradual superación de la producción de

materias primas por la producción de maquinaria, etc. El mejoramiento real y efectivo de las materias primas,

para que puedan suministrar no sólo en la cantidad necesaria, sino también con la calidad apetecida, obteniendo, por ejemplo, de la India algodón de calidad norteamericana,

requeriría una demanda sostenida, gradualmente ascensional y constante, por parte de Europa (aun prescindiendo en absoluto de las condiciones económicas en que vive el

productor indio dentro de su país). Pero en realidad la esfera de producción de materias primas tan pronto se amplía bruscamente como se reduce de nuevo violentamente. Todo

esto, y el espíritu de la producción capitalista en general, puede estudiarse muy bien a la luz de la crisis algodonera de 1861 y 1865, crisis en la que se dio, además, la circunstancia de, que llegase a faltar en absoluto, temporalmente, la materia prima que constituye uno de los elementos más esenciales de la reproducción. Puede, en efecto, ocurrir que los precios suban aun manteniéndose en su plenitud la oferta, pero en condiciones más difíciles. Y

puede existir también una escasez real de materias primas. En la crisis algodonera a que nos referimos se daba originariamente la segunda circunstancia.

Por consiguiente, cuanto más ahondamos en la historia de la producción presente, la

más inmediata a nosotros, con mayor regularidad observamos, sobre todo en las ramas

industriales decisivas, la alternativa constante de carestía relativa y, como consecuencia de ella, de posterior depreciación de las materias primas procedentes de la naturaleza orgánica.

Lo que acabamos de exponer aparece confirmado por los siguientes ejemplos, tomados de los informes de los inspectores fabriles.

La moraleja de esta historia, que aparece también corroborada por la observación de la agricultura, es que el sistema capitalista choca con una agricultura de tipo racional o, lo que es lo mismo, que la agricultura racional es incompatible con el sistema capitalista (a pesar de que este tipo de agricultura fomenta su desarrollo técnico) y necesita, bien la mano del pequeño agricultor que trabaja por su cuenta, bien el control de los productores asociados.

*

He aquí ahora los ejemplos sacados de los informes fabriles ingleses a que acabamos de referirnos.

“La marcha de los negocios es mejor; pero el ciclo de las épocas buenas y malas se

acorta con el aumento de la maquinaria y, al aumentar con ello la demanda de materias primas, se repiten también con más frecuencia las fluctuaciones en la situación de los negocios... Al presente, no sólo se ha restablecido la confianza después del pánico de 1857, sino que casi nadie se acuerda de éste. El que esta mejoría se sostenga o no, dependerá en una medida muy considerable del precio de las materias primas. Yo veo ya presagios de que en algunos casos se ha alcanzado el máximo a partir del cual la fabricación es menos

beneficiosa, hasta que llega un momento en que no deja ninguna ganancia. Si nos fijamos, por ejemplo, en los prósperos años de 1849 y 1850, en la industria del *worsted* (8) vemos que el precio del estambre inglés era de 13 peniques y el del estambre australiano de 14 a 17 peniques la libra y que, sacando la media de los diez años de 1841 a 1850, el precio medio de la lana inglesa no excede nunca de 14 peniques y el de la australiana, de 17 peniques la libra. Pero a comienzos del año del desastre la lana australiana se cotizaba a 23

peniques; en diciembre, en el peor momento del pánico, bajó a 18 peniques para volver a subir, en el transcurso del año 1858, al precio actual de 21 peniques. La lana inglesa empezó a cotizarse también en 1857 a 20 peniques; en abril y septiembre subió a 21

peniques, en enero de 1858 bajó a 14 peniques y subió luego a 17, cotizándose, por tanto, 3

peniques por libra más

cara que en el promedio de los 10 citados años... Esto revela, a mi parecer, que se han olvidado las quiebras de 1857, provocadas por precios semejantes a éstos, o que sólo se

produce escasamente la lana que pueden hilar los husos existentes, o bien que los precios de

los tejidos experimentarán un alza sostenida... En mi experiencia anterior he podido ver cómo en un tiempo inverosímilmente corto los husos y los telares han multiplicado no sólo su número, sino también su velocidad de funcionamiento; y que, además, nuestras

exportaciones de lana a Francia han aumentado casi en la misma proporción, mientras que tanto en el interior del país como en el extranjero la edad media de las ovejas es cada vez más baja, ya que la población crece rápidamente y los ganaderos quieren convertir lo más rápidamente posible su ganado en dinero. Por eso me ha dado miedo, no pocas veces, ver a gentes que, sin tener estos conocimientos, invertían su talento y su capital en empresas cuyo éxito depende de la oferta de un producto que sólo puede aumentar con

arreglo a

ciertas leyes orgánicas... El estado de la demanda y la oferta de todas las materias primas...

parece explicar muchas de las fluctuaciones de la industria algodonera, así como también la situación del mercado inglés de la lana en 1857 y la crisis de dinero que la siguió"5 (R.

Baker, en *Rep. of Insp. of Fact., oct. 185 8,* pp . 56–61).

La época de florecimiento de la industria del *worsted* en el West Riding de Yorkshire fueron los años de 1849–50. Trabajaban en esta industria, concretándose a dicho distrito: en *1838,* 29,246 personas; en *1843,* 37,060; en *1845,* 48,097; en *1850,* 71,891. En el mismo distrito: en *1838,* 2,768 telares mecánicos, *1841,* 11,458; en *1843,* 16,870; en *1845* 19,121

y en *1850,* 29,539 *(Rep. of Insp. of Fact.* [31 oct.] *1850,* p . 60). Este florecimiento de la industria del estambre empezó a hacerse sospechosa ya en octubre de 1850. En su informe de abril de 1851, dice el subinspector Baker, refiriéndose a Leeds y a Bradford "El estado de los negocios deja mucho que desear, desde hace algún tiempo. Los hilanderos de

estambre pierden rápidamente las ganancias de 1850 y la mayoría de los tejedores no salen tampoco muy bien parados. Creo que en la actualidad están paradas más máquinas de

elaborar lana que nunca, y también los fabricantes de hilados de lino despiden obreros y paran máquinas. Los ciclos de la industria textil son ahora, en realidad, extraordinariamente inciertos y creo que pronto comprenderemos... que no se mantiene ninguna proporción

entre la capacidad de producción de los husos, la cantidad de materia prima y el aumento de población" (p. 52).

Y lo mismo por lo que se refiere a la industria algodonera. En el informe de octubre de 1858, que acabamos de citar, leemos: "Desde que se han establecido las horas de trabajo en las fábricas, las cantidades del consumo de

materias primas, de la producción, de los salarios, se han reducido en todas las industrias textiles a simples reglas de tres... Tomo la siguiente cita de una reciente conferencia... del señor Baynes, actualmente mayor [alcalde]

de Blackburn, sobre la industria algodonera, en la que condensa con la mayor minuciosidad la estadística industrial de su propia comarca:

“Cada caballo real de fuerza mueve 450 husos automáticos (*self–actor*) con el aparato que mueve la cadena o 200 husos *trostle*, o 15 telares para paño de 40 pulgadas de ancho, con la correspondiente maquinaria de devanar, tundir y alisar. Cada caballo de fuerza ocupa, en el hilado, a 21/2 obreros y en el tejido a 10; el salario medio es de sus buenos 10

chelines y medio por cabeza y semana... Los números medios elaborados son los núms. 30

a 32 para la cadena y los núms. 34 a 36 para la trama; si calculamos en 13 onzas por huso el hilado producido semanalmente supone 824,700 libras de hilado a la semana, con un

consumo de 970,000 libras o 2,300 balas de algodón y un precio de 28,300 libras esterlinas.

. En nuestro distrito (la zona que rodea a Blackburn con un radio de 5 millas inglesas), el consumo semanal de algodón es de 1.530,000 libras a 3,650 balas, con un precio de costo

de 44,625 libras esterlinas. Lo que representa 1/18 de todos los hilados de algodón del Reino unido y 1/16, de todos los tejidos fabricados mecánicamente.”

“Por tanto, según los cálculos del señor Baynes, la cifra total de husos de algodón del Reino serán 28.800,000 y para mantener esta maquinaria a pleno rendimiento, se

necesitarán 1,432.080,000 libras de algodón al año. Sin embargo, las importaciones de algodón, deducidas las exportaciones, no pasaron en 1856 y 1857 de 1,022.576,832 libras, lo que supone necesariamente un déficit de

409.503,168 libras. El señor Baynes, que ha tenido la bondad de discutir conmigo este punto, cree que un cálculo del consumo anual de algodón basado en lo que se consume en el distrito de Blackburn daría resultados

demasiado altos por razón de la diferencia no sólo del número de hilados, sino también de la excelente calidad de la maquinaria. El calcula el consumo total de algodón del Reino Unido, durante un año, en 1,000 millones de libras. Pero suponiendo que tenga razón y que exista realmente un excedente de importación de 221/2 millones la oferta y la demanda

parecen equilibrarse ahora, aun sin incluir en el cálculo los husos y telares adicionales que, según el señor Baynes, se están instalando en su distrito y que, a juzgar por ello, se estarán instalando también en otras partes" (páginas 9 y 60).

3. Ilustración general: la crisis algodonera de 1861 a 1865. Preliminares: 1845 a 1860

1845. Período de florecimiento de la industria algodonera. El algodón se cotiza a muy bajo precio. L. Horner dice acerca de esto: "Durante los últimos ocho años no he conocido una época tan próspera de negocios como la del verano y otoño últimos. Sobre todo en la rama de hilados de algodón. Durante todo el semestre he recibido cada semana noticias de nuevas inversiones de capital en fábricas; unas veces eran nuevas fábricas que se

construían, otras veces nuevos arrendatarios para las pocas que habían quedado aban-

donadas, otras fábricas en explotación que extendían sus actividades, instalando máquinas de vapor nuevas y más potentes y aumentando su maquinaria de trabajo" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1645,* p. 13).

1846. Comienzan las quejas. "Hace ya mucho tiempo que oigo a muchos fabricantes

algodoneros quejarse de la depresión de sus negocios... Durante las seis semanas últimas, diversas fábricas han empezado a trabajar a jornada reducida, generalmente 8 horas diarias en vez de 12; la cosa parece

extenderse... El precio del algodón ha sufrido un fuerte recargo y... los artículos fabricados no sólo no han subido de precio, sino que... sus precios son ahora más bajos que antes de subir los del algodón. El gran aumento del número de fábricas de géneros de algodón durante los últimos cuatro años tenía necesariamente que traer como consecuencia, de una parte, un fuerte aumento de la demanda de materia prima y, de otra parte, un fuerte aumento de la oferta de artículos de algodón en el mercado; y ambas causas combinadas tenían por fuerza que conducir a la reducción de la ganancia, mientras no variasen la oferta de materia prima y la demanda de artículos fabricados; pero estas causas han actuado todavía con mayor intensidad, de un lado porque la oferta de algodón era, en estos últimos tiempos, insuficiente y, de otro lado, porque disminuyó la demanda de

géneros de algodón en distintos mercados del interior y del extranjero *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848*, página 10).

La creciente demanda de materias primas y el abarrotamiento del mercado con géneros

fabricados son; naturalmente, fenómenos paralelos. Incidentalmente, diremos que la

expansión de la industria y la consiguiente paralización no se limitaba a los distritos algodoneros. En el distrito lanero de Bradford en 1836 sólo existían 318 fábricas: en 1846

existían ya 490. Estas cifras no expresan, ni con mucho, el verdadero proceso ascendente de la producción, puesto que al mismo tiempo se ampliaban en considerables proporciones las fábricas existentes. Y esto es aplicable también, muy especialmente, a la industria de hilados de lino. “Todas estas fábricas han contribuido, más o menos, durante los últimos diez años, a la saturación del mercado, al que debe atribuirse, en gran parte la actual paralización de la industria... Una ampliación tan rápida de las fábricas y de la maquinaria conduce de un modo completamente natural a la depresión de los negocios” *(Rep. of Insp.*

of Fact., Oct. 1846, p. 30).

1847. En octubre, crisis de dinero. Tipo de descuento, el 8%. Previamente había

ocurrido ya la hecatombe de las especulaciones ferroviarias y de las especulaciones con las letras giradas sobre las Indias orientales. Pero:

“El señor Baker facilita detalles muy interesantes sobre el aumento de la demanda de algodón, lana y lino producida en los últimos años como consecuencia de la expansión de estas industrias. Considera que la demanda intensiva de estas materias primas, teniendo en cuenta sobre todo que se produjo en una época en que la oferta había descendido

considerablemente por debajo del nivel medio, es casi suficiente para explicar la actual depresión de estas ramas industriales, aun sin necesidad de recurrir al desbarajuste del mercado de dinero. Este criterio se ve confirmado, íntegramente, por mis propias

observaciones y por lo que me informan gentes conocedoras de estas industrias. Estas distintas ramas industriales se hallaban ya muy deprimidas cuando aún era fácil de obtener descuentos al 5% y aún menos. En cambio, la oferta de materias primas era abundante, los precios eran moderados y los negocios marchaban por tanto, bien, hasta... las últimas dos o tres semanas, en que la crisis de dinero afectó no solamente a los mismos tramistas, sino más aún a sus principales clientes, los fabricantes de artículos de modas. Si echamos una mirada a los informes oficiales que han sido publicados, vemos que en los tres años últimos la industria del algodón ha aumentado en cerca del 27%. A consecuencia de esto, el algodón ha subido, en números redondos, de 4 a 6 peniques la libra, mientras que los hilados, por la gran oferta que existe, se cotizan a poco más de su precio anterior. La industria de la lana empezó a extenderse en 1836; desde entonces, creció en un 40%, en Yorkshire y la proporción fue aún mayor en Escocia. El crecimiento de la industria del estambre es aún más considerable.6 Los cálculos arrojan aquí, para el mismo período, un crecimiento de más del 74%. Esto hizo que aumentase en proporciones enormes el consumo de lana en

bruto. La industria del lienzo registra desde 1839 un crecimiento aproximado del 25% en Inglaterra, del 22% en Escocia y de cerca del 90% en Irlanda; 7 y esto trajo como consecuencia el que, coincidiendo con unas cuantas malas

cosechas de lino, el precio de la materia prima subiese en 10 libras esterlinas la tonelada mientras que el hilado de lino se cotizaba 6 peniques menos el manojo" (*Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1847,* p. 30–31).

1849. Los negocios habían recobrado su animación desde los últimos meses de 1848.

"El precio del lino, tan bajo que aseguraba una ganancia rentable cualesquiera que fuesen las circunstancias que pudiesen presentarse en el futuro, animaba a los fabricantes a seguir desarrollando continuamente su industria. A comienzos de año, los fabricantes laneros trabajaron durante algún tiempo activisimamente..., aunque me temo que las

consignaciones de artículos de lana ocupan no pocas veces el puesto de la verdadera

demanda y que los períodos de prosperidad aparente, es decir, de trabajo a pleno

rendimiento, no siempre coinciden con los períodos de verdadera demanda. La industria del estambre se desenvolvió especialmente bien durante algunos meses... el precio de la lana era muy bajo, a comienzos del indicado período; los fabricantes de hilados habían hecho provisiones de materia prima a precios ventajosos y seguramente que también en

cantidades considerables. Al subir el precio de la lana con las subastas de primavera, los fabricantes de hilados salieron beneficiados y retuvieron esta ventaja, pues la demanda de artículos fabricados creció considerablemente y de un modo incontenible" *(Rep. of Insp. of Fact., [Apri1] 1849,* p. 42).

"Sí nos fijamos en las variaciones que presenta la marcha de los negocios en los

distritos fabriles desde hace tres o cuatro años, tenemos que reconocer, en mí opinión, que existe una gran causa de perturbación en alguna parte... ¿No habrá sido la enorme capacidad productiva de la nueva maquinaria la que suministrase un nuevo elemento, en este sentido?" *(Rep. of Insp. of Fact., April of 1849,* p. 42–43).

En noviembre de 1848 y en mayo y durante el verano, hasta octubre de 1849, los

negocios iban cada vez más en auge. “Esto se refiere principalmente a la fabricación de géneros de estambre, agrupada en torno a Bradford y Halifax; en ninguna época anterior llegó a adquirir esta industria, ni de lejos, el desarrollo que tiene en la actualidad... La especulación en torno a las materias primas y la inseguridad en cuanto a su probable oferta han provocado siempre en la industria algodonera mayores conmociones y fluctuaciones más frecuentes que en ninguna otra rama industrial. Reina aquí, por el momento, una

acumulación de existencias de géneros toscos de algodón que inquieta a los pequeños

fabricantes de hilados y que representa ya un perjuicio para ellos, por lo cual algunos trabajan poco tiempo” *(Rep. of Insp. of Fact.; Oct. of 1849,* pp. 64 y 65).

1850. Abril. Los negocios siguen desarrollándose viento en popa. “Gran depresión en

una parte de la industria algodonera a consecuencia de la escasez de materias primas precisamente para los tipos toscos de hilado y para las tramas pesadas... Se teme que la nueva maquinaria recientemente instalada provoque una reacción semejante en lo que se refiere a la industria del estambre. El señor Baker calcula que solamente en el año 1849 el producto de los telares aumentó, en esta rama industrial, en un 40% aproximadamente y el de los husos en un 25% y la expansión sigue desarrollándose en las mismas proporciones”

(Rep. of Insp. of Fact., April of 1850, p . 54).

1850. Octubre. “El precio del algodón sigue... causando una considerable depresión en esta rama industrial, sobre todo con respecto a aquellas mercancías en que la materia prima forma una parte considerable de los gastos de producción. También ha causado no pocas veces una depresión en esta rama el gran aumento del precio de la seda” *(Rep. of Insp. of Fact., Oct.*

1850, p. 14). Según el informe aquí citado de la Real sociedad para el cultivo del lino en Irlanda, el elevado precio del lino, combinado con el bajo nivel de los precios de otros productos agrícolas, aseguró un aumento importante de la producción del lino para el año siguiente (p. [31] 33).

1853. Abril. Gran prosperidad. “En ningún momento, durante los diecisiete años en que he tenido ocasión de mantenerme oficialmente informado acerca de la situación del distrito fabril de Lancashire, he tenido noticia de semejante prosperidad general; en todas las ramas reina una actividad extraordinaria”, dice L. Horner *(Rep. of Insp. of Fact., April 1853*, p.

19).

1853. Octubre. Depresión en la industria algodonera. “Superproducción” (Rep. *of Insp.*

of Fact., Oct. 1853, p . [13] 15).

1854. Abril. “La industria de la lana, aunque no próspera, trabaja a pleno rendimiento en todas las fábricas; lo mismo la industria algodonera. La industria del estambre se desarrolló de un modo completamente irregular durante todo el semestre anterior... En la industria del lienzo se produjeron perturbaciones a consecuencia de haber disminuido el suministro de lino y cáñamo de Rusia por efecto de la guerra de Crimea” *(Rep. of Insp. of Fact. [April] 1854*, página 37).

1859. “Los negocios, en la industria escocesa del lienzo, se hallan todavía más paralizados..., pues la materia prima escasea y está cara; la mala calidad de la cosecha anterior en los países bálticos, fuente principal de nuestros suministros, ejercerá un efecto perjudicial sobre la industria de este distrito; en cambio, el yute que, en muchos artículos bastos va desplazando poco a poco al lino, no es ni extraordinariamente caro ni escasea...; aproximadamente la mitad de la maquinaria de Dundee se dedica ahora a hilar yute *(Rep. of Insp. of Fact., April 1859, p.* 19). “Como consecuencia del alto precio de la materia prima, la industria de hilados de lino no es aún, ni mucho menos, rentable, y mientras todas las demás fábricas trabajan a pleno rendimiento, conocemos distintos casos de paralización de la maquinaria de lino... La hilandería de yute... atraviesa por una situación satisfactoria, puesto

que últimamente esta materia prima vuelve a cotizarse a un precio moderado” *(Rep.*

of Insp. *of Fact., Oct., 1859, p. 20).*

1861–64. Guerra civil en los Estados Unidos. *Cotton Famine*. (9) El ejemplo más patente de interrupción del proceso de producción por escasez y carestía de materia

prima.

1860. Abril. “Por lo que se refiere al estado de los negocios, me complace poder

comunicarle que, a pesar del elevado precio de la materia prima, todas las industrias textiles, con excepción de la sedera, han trabajado bien durante el último semestre... En algunos de los distritos algodoneros se han reclutado obreros por medio de anuncios, trayéndolos de Norfolk y de otros condados rurales... En todas las ramas industriales parece reinar una gran escasez de materias primas. Esta escasez... es lo único que nos ata las manos. En la industria algodonera no se ha conocido nunca, seguramente, un número tan grande de fábricas de nueva creación, unido a la ampliación de las ya existentes y a la gran demanda de obreros. Por todas partes se buscan materias primas” *(Rep. of Insp. of Fact., April*, 1860, [p. 57]).

1860. Octubre. “La situación de los negocios en los distritos del algodón, la lana y el lino ha sido buena; en Irlanda, ha debido de ser incluso 'muy buena' desde hace más de un año, y aún habría sido mejor a no ser por el elevado precio de la materia prima. Los fabricantes de hilados de lino parecen esperar con más impaciencia que nunca que los ferrocarriles abran las fuentes auxiliares de suministro de la India y que se desarrolle a tono con ello la agricultura, para obtener, por fin, un suministro de lino... que satisfaga sus necesidades” *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1860*, p. 37).

1861. Abril. “El estado de los negocios atraviesa momentáneamente por una

depresión... Unas cuantas fábricas algodoneras trabajan poco tiempo y muchas fábricas sederas sólo funcionan parcialmente. La materia prima es

cara. En casi todas las ramas textiles es superior al precio a que puede elaborarse con destino a la masa de los

consumidores" *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1861*, página 33).

Ahora se ponía de manifiesto que en 1860 la industria algodonera había producido en

exceso, y las consecuencias de ello se hicieron patentes aun durante los años siguientes.

"Fueron necesarios dos o tres años para que el mercado mundial absorbiese la

superproducción de 1860" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863*, p . 127). "La depresión de los mercados de géneros de algodón en el Asia oriental a comienzos de 1860 repercutió sobre la marcha de los negocios en Blackburn, donde 30,000 telares mecánicos trabajan casi exclusivamente en la producción de géneros textiles con destino a ese mercado. Esto hizo que aquí se restringiese la demanda de trabajo ya muchos meses antes de que se hiciesen sentir los efectos del bloqueo del algodón... Afortunadamente, esto libró de la ruina a

muchos fabricantes. Las existencias aumentaron de valor en los almacenes, con lo cual se evitó la espantosa depreciación que en otras circunstancias habría sido inevitable en una crisis de esta naturaleza" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1862*, pp . 28 y 29 [30]).

1861. Octubre. "Los negocios han estado bastante paralizados desde hace algún

tiempo... No es ni mucho menos inverosímil que durante los meses de invierno muchas

fábricas se vean obligadas a reducir considerablemente la jornada de trabajo. Esto era, sin embargo, de prever... Independientemente de las causas que han interrumpido el suministro normal de algodón de los Estados Unidos y nuestras exportaciones, se habría impuesto la reducción de la jornada de trabajo para el próximo invierno a causa del fuerte aumento de la producción

en los tres años últimos y de las perturbaciones creadas en los mercados de la India y la China– *(Rep. of Insp. of Fact., Oct. , 1861*, p. 19).

Desechos de algodón. Algodón de las Indias Orientales (*surat*) .

Influencia sobre los salarios de los obreros. Mejoras introducidas

en la maquinaria. Sustitución del algodón por almidón

y materias minerales. Efectos del encolamiento con almidón

sobre los obreros. Hilaturas de números más finos.

Estafas de los fabricantes.

“Un fabricante me escribe lo siguiente: Por lo que se refiere al cálculo de la cantidad de algodón que consume cada huso, seguramente no tiene usted suficientemente en cuenta el hecho de que cuando el algodón está caro todos los hilanderos de números finos (digamos hasta el n° 40, principalmente los de los núms. 12 a 32) hilan los números más finos que pueden, es decir, hilan el n° 16 en vez del 12 como antes, o el n° 22 en vez del 16, etc.; y el tejedor que teje estos hilados finos hará que su lienzo adquiera el peso normal

incorporándole más apresto. Este recurso se emplea ahora en proporciones verdaderamente indecentes. He sabido de buena fuente que hay *shirtings* (10) ordinarios para la exportación que pesan 8 libras la pieza, de las cuales 2 ¾ son cola. En tejidos de otras clases se emplea no pocas veces hasta el 50% de cola, razón por la cual no mienten, ni mucho menos, aquellos comerciantes que se jactan de enriquecerse vendiendo la libra de sus tejidos por menos dinero del que les ha costado el hilado con que están hechos *(Rep. of Insp. of*

Fact., April 1864 p.27).

“Me han informado también que los obreros textiles atribuyen la intensificación de sus enfermedades a la cola empleada para la trama de los tejidos hechos con algodón de las Indias orientales y que ya no está compuesta solamente de harina, como antes. Este

sustitutivo de la harina tiene, sin embargo, al parecer, la gran ventaja de que aumenta considerablemente el peso del tejido, de tal modo que 15 libras de hilado se convierten, después de tejidos, en 20 libras de género" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863,* p. 63). Este sustitutivo estaba hecho de talco molido, llamado *China clay* o yeso, conocido por *French chatk.* "Los ingresos de los obreros textiles se redujeron considerablemente mediante el empleo de sustitutivos para la harina como cola de los tejidos. Esta cola hace que el hilado pese más, pero lo hace también duro y frágil. Cada hilo de la cadena pasa en el telar por el llamado lizo, cuyos fuertes hilos mantienen la cadena en la posición adecuada; las cadenas endurecidas por la cola producen constantes roturas de los hilos en el lizo y cada una de estas roturas hace que el tejedor pierda cinco minutos en reparar la avería; actualmente, los tejedores se ven obligados a perder, de este modo, diez veces más tiempo que antes, lo cual

se traduce, naturalmente, en una disminución proporcional del rendimiento de la jornada de trabajo" (pp. 42 y 43).

"En Ashton, Stalybridge, Mossley, Oldham, etc., se ha reducido en una tercera parte

nada menos la jornada de trabajo y las horas de trabajo siguen reduciéndose todas las semanas... Y simultáneamente con esta reducción de la jornada de trabajo, en muchas

ramas se implanta además la reducción de salarios" (p. 13). A comienzos de 1861 se

produjo una huelga entre los tejedores mecánicos de algunas partes de Lancashire. Varios fabricantes habían anunciado una rebaja de salarios del 5 al 7 ½; los obreros insistían en la necesidad de que se mantuviesen los tipos de salarios, pero reduciendo las horas de trabajo.

Los fabricantes no accedieron a ello y estalló la huelga. Al cabo de un mes, los obreros no tuvieron más remedio que ceder. Ahora se encontraron con las dos cosas: "Además de la rebaja de salarios, con que los obreros se hallaron al fin, son también muchas las fábricas que actualmente trabajan a jornada reducida" *(Rep. of Insp. of Fact., April 1861,* p. 23).

1862. Abril. “Los sufrimientos de los obreros han aumentado considerablemente desde

la fecha de mi último informe; pero en ningún período de la historia de la industria se han soportado con tan callada resignación y con un amor propio tan paciente unas penalidades tan repentinas y tan atroces” *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1862,* p. 10).

“La cifra relativa de los obreros que por el momento carecen totalmente de trabajo no parece ser muy superior a la de 1848, año en que se produjo un pánico corriente pero que fue lo suficientemente fuerte para mover a los desazonados fabricantes a levantar una estadística de la industria algodonera semejante a la que ahora publican con carácter semanal... En mayo de 1848 se hallaba desocupado el 15% de todos los obreros de la

industria algodonera de Manchester y el 12% trabajaba solamente una parte de la jornada, mientras que más del 70% trabajaba la jornada entera. El 28 de mayo de 1862 el paro total afectaba al l5%, un 35% trabajaba una parte de la jornada solamente y un 49% a pleno rendimiento... En los lugares vecinos, por ejemplo en Stockport, el porcentaje de los afectados por el paro total y de los que sólo trabajan una parte del tiempo es más elevado, y el de los que trabajan todo el tiempo, inferior”, pues en estos sitios se hilan números menos finos que en Manchester (p. 16).

1862. Octubre. “Según la última estadística oficial, en 1861 existían en el Reino Unido 2,887 fábricas algodoneras, de ellas 2,109 en mi distrito (Lancashire y Cheshire). Yo sabía muy bien que una gran parte de estas 2,109 fábricas de mi distrito eran pequeñas empresas que sólo daban trabajo a unos cuantos obreros. Pero me he quedado sorprendido al

descubrir que su número era mucho mayor de lo que yo pensaba. 392 fábricas de éstas, o sea, el 10%, están movidas por vapor o por agua, siendo la fuerza motriz inferior a 10

caballos; en 345, o sea en el 16%, la fuerza motriz oscila entre 10 y 20 caballos; en 1,372 es de 20 caballos o más... Una parte muy grande de estos pequeños fabricantes –más de la tercera parte del total– eran hace poco tiempo obreros y no disponen de capital... La carga principal recaería, por

tanto, sobre las dos terceras partes restantes" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct.,* 1862, pp. 18 y 19).

Según el mismo informe, de los obreros algodoneros de Lancashire y Cheshire

trabajaban todo el tiempo, por aquel entonces, 40,146, o sea, el 11.3%, a tiempo reducido 134,767, o sea, el 38%; los 179,721 restantes, es decir, el 50.7% se hallaban en paro total.

Si de estas cifras descontamos los datos sobre Manchester y Bolton, donde se hilan

principalmente números finos, rama a la que afectaba relativamente poco la penuria de algodón, los resultados son todavía más desastrosos, a saber: en activo a pleno rendimiento, el 8.5% ; a jornada reducida, el 3 8 % ; en paro total, el 5 3.5 % (pp. 19 y 20).

"Para los obreros existe una diferencia esencial entre trabajar con algodón bueno o con algodón malo. En los primeros meses del año, en que los fabricantes se esforzaron en mantener sus fábricas en marcha reuniendo todo el algodón que era posible adquirir a precios moderados, entró mucho algodón de mala calidad en fábricas que antes trabajaban generalmente con algodón bueno; la diferencia en cuanto a los salarios de los obreros era tan considerable, que se produjeron muchas huelgas porque a base de los antiguos salarios a destajo no podían obtener ya un jornal decente... En algunos casos, la diferencia nacida del empleo de algodón de mala calidad representaba, aun trabajando toda la jornada, la mitad del salario total" (*1, c.,* página 27).

1863. Abril. "En el transcurso de este año ya no podrán trabajar a pleno rendimiento mucho más de la mitad de los obreros de la industria algodonera" *(Rep. of Insp. of Fact., April, 1863* p. 14).

"Un perjuicio muy serio que lleva consigo el empleo del algodón de las Indias

orientales que las fábricas se ven obligadas a utilizar ahora, es que con esta

materia prima se amortigua mucho la velocidad de la maquinaria. Durante los últimos años se agotaron todos los recursos para acelerar esta velocidad, haciendo que la misma maquinaria rindiese más trabajo. Pero el amortiguamiento de la velocidad afecta tanto al obrero como al

fabricante, pues la mayoría de los obreros cobran a destajo, los hilanderos por el número de libras de hilado que producen, los tejedores a tanto por pieza; y aun respecto a los otros obreros, a los que cobran por semanas, la merma de la producción se traduce también en una reducción del salario. Según mis averiguaciones... y los datos que me han sido

facilitados acerca de lo que han ganado los obreros textiles durante este año... se aprecia una merma del 20% como promedio y en algunos casos hasta el 50% tomando como base los tipos de salario vigentes en 1861" (p. 13). "La suma percibida por el obrero depende...

de la clase de material elaborado... La situación de los obreros, en lo que se refiere a la cuantía del salario que perciben, es ahora (octubre de 1863) mucho mejor de lo que era el año pasado por este tiempo. La maquinaria ha sido perfeccionada, se conoce mejor la

materia prima y los obreros resuelven mejor las dificultades con que tenían que luchar al principio. El año pasado visité en Preston una escuela de costura [un establecimiento de beneficencia para obreras desocupadas]; dos muchachas a quienes unos días antes habían mandado a trabajar a una fábrica de tejidos, al comunicarles el fabricante que podían ganar 4 chelines a la semana, solicitaron ser readmitidas en la escuela, quejándose de que no habrían podido llegar a ganar ni 1 chelín semanalmente. Tengo datos sobre los *self–acting minders* [hilanderos que trabajan con máquinas automáticas]..., hombres que atienden varios telares automáticos (self–actors) y que al cabo de 14 días de trabajo a plena jornada habían ganado 8 chelines con 11 peniques, cantidad de la que se les descontaba el alquiler de la vivienda, aunque el fabricante les devolvía como regalo [¡ qué generosidad ¡] la mitad del alquiler. Los obreros se llevaban a casa la suma de 6 chelines y 11 peniques. En algunos sitios, los *self –acting minders* ganaban durante los últimos meses del año 1862 de 5 a 9 chelines por semana y los tejedores de 2 a 6 chelines... En la actualidad, la situación es mucho mejor, aunque los ingresos de los obreros han seguido disminuyendo

considerablemente en la mayoría de los distritos... Hay algunas otras causas que han contribuido a esto, además de la mala calidad del algodón de la India y de sus impurezas. Así, por ejemplo, ahora es costumbre mezclar una abundante cantidad de desperdicios de

algodón entre el algodón indio, lo cual, como es natural, aumenta todavía más las

dificultades con que tropiezan los obreros para hilarlo. Como las fibras son muy cortas, los filamentos se rompen más fácilmente al salir de la *mule* y al retorcer la hebra, lo que impide que la *mule* funcione con toda regularidad... Además, dada la gran atención que hay que

dedicar a las hebras, cada tejedora sólo puede atender frecuentemente a un telar y son contadas las que pueden manejar dos... En muchos casos, el salario de los obreros ha sufrido una merma del 5, del 7 ½ y del 10% ... y en la mayoría de los casos el obrero tiene que entendérselas para sacar pleno rendimiento a la materia prima, obteniendo lo más que pueda del tipo normal de salario... Otra dificultad con la que tienen que luchar a veces los tejedores es la de obtener un buen tejido de una materia prima mala, siendo multados con reducciones de salario cuando el resultado no responde a los deseos" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863*, pp. 41–43).

Los salarios eran míseros, aun en los casos en que el obrero trabajaba toda la jornada.

Los obreros de la industria algodonera estaban siempre dispuestos a entrar a trabajar en todas aquellas obras públicas –trabajos de drenaje, construcción de caminos, picar piedras, pavimentar calles– para las que eran requeridos si querían recibir el subsidio (que era, en realidad, un subsidio abonado a los fabricantes, (ver tomo I, p. 520 s.) de las autoridades locales. La burguesía en bloque montaba la guardia sobre los obreros. Si se ofrecía a un obrero el salario más mísero y no lo aceptaba, su nombre era borrado inmediatamente de las listas de subsidios por el correspondiente comité. Fue una era feliz para los fabricantes, puesto que los obreros tenían que morirse de hambre o resignarse a trabajar por el precio más rentable para el burgués, teniendo siempre detrás, como un mastín, el comité de

subsidios. Al mismo tiempo, los fabricantes, confabulados con el gobierno, ponían todas las trabas imaginables a la emigración, por dos razones: para tener siempre a mano el capital que para ellos representaba la carne y la sangre de los obreros y para asegurarse las cantidades que les expoliaban en concepto de alquiler por sus viviendas.

"Los comités de viviendas actuaban en este punto con gran severidad. Los obreros a

quienes se ofrecía trabajo eran borrados de las listas para obligarlos a que lo aceptasen. Si se negaban a aceptarlo... lo hacían por la sencilla razón de que el salario era puramente nominal y el trabajo, en cambio, extraordinariamente duro" *(Rep.* of Insp. *of Fact., Oct., 1863,* p. 97).

Los obreros se apresuraban a aceptar cualquier trabajo que se les ofreciese en virtud del *Public Works* Act. "Los principios con arreglo a los cuales se organizaban los trabajos públicos variaban considerablemente según las diferentes ciudades. Pero incluso en

aquellos lugares al aire libre no se consideraba en absoluto como trabajo de prueba *[labour test],* no se pagaba más que con la suma corriente del subsidio o muy poco más, con lo cual se reducía prácticamente a una prueba de trabajo" (p. 69). "*La Public Works Act* de 1863

tenía como finalidad poner remedio a estos abusos y colocar al obrero en condiciones de ganarse su jornal como asalariado independiente. Los fines perseguidos por esta ley eran tres *1)* facultar a las autoridades locales para tomar dinero a préstamo de los comisarios de empréstitos del tesoro (previo el consentimiento del presidente de la autoridad central del departamento de pobres del Estado) *; 2)* facilitar las mejoras en las ciudades de los distritos algodoneros; *3)* arbitrar trabajo y un salario remunerador *[remunerative wages*] a los obreros desocupados". Hasta fines de octubre de 1863 se habían concedido al amparo de esta ley préstamos por valor de 883,700 libras esterlinas (*1. c.,* p. 70). Las obras emprendidas consistieron principalmente en obras de canalización, construcción de

caminos, pavimentado de calles, obras hidráulicas, etc.

El señor Henderson, presidente del comité de Blackburn, escribe al inspector fabril Redgrave, refiriéndose a esto:

“En toda la experiencia que he podido adquirir durante esta época de sufrimiento y de miseria, nada me ha chocado tanto ni me ha producido tanta alegría como la gozosa

presteza con que los obreros desocupados de este distrito han aceptado el trabajo que les ha

sido asignado por el consejo municipal de Blackburn con arreglo a la Ley de Obras Públicas. Es difícil imaginarse un contraste mayor que el que existe entre el hilandero que antes trabajaba en la fábrica como operario especializado y el jornalero que ahora trabaja en un canal de desagüe a 14 ó 18 pies bajo tierra.” (Y por esto ganaban de 4 a 12 chelines semanales, según la familia que tuviesen que mantener; con la última suma gigantesca tenían que alimentar, a veces, hasta ocho personas. Los señores burgueses salían

beneficiados por doble concepto: en primer lugar, obtenían mediante unos intereses

extraordinariamente bajos el dinero necesario para mejorar sus ciudades estropeadas por el humo y el abono; en segundo lugar, pagaban a los obreros jornales muy inferiores a los tipos normales de salario.) “Acostumbrado a soportar una temperatura casi tropical y a trabajos en los que la destreza y la precisión de las manipulaciones era infinitamente más importante para él que la fuerza muscular, habituado a ganar el doble y a veces el triple de lo que ahora le pagan, la buena voluntad con que acepta estos trabajos supone una

abnegación y un sentido de la responsabilidad que dicen mucho en su honor. En Blackburn se ha puesto a prueba a la gente en casi todos los trabajos imaginables al aire libre: cavando hasta una profundidad considerable un terreno barroso, empinado y duro, en obras de

desecación, picando piedras, construyendo caminos, abriendo canales en las calles hasta de 14, 16 y a veces de 20 pies de profundidad. Los vemos con frecuencia trabajar para ello enterrados 10 y 12 pies entre la basura y el agua, expuestos siempre a un clima cuya fría humedad no es superada, suponiendo

que sea igualada, en ningún otro distrito de Inglaterra" (*1. c.*, pp. 91 y 92). "La actitud de los obreros ha sido casi impecable... la presteza con que se han mostrado dispuestos a aceptar estos trabajos al aire libre y a salir adelante con ellos" (*1. c.*, p. 69).

1864. Abril. "De vez en cuando oímos a los fabricantes, en ciertos distritos, quejarse de la falta de obreros, principalmente en ciertas ramas, por ejemplo, en la industria de tejidos..., pero estas quejas tienen su raíz tanto en los bajos salarios que los obreros pueden percibir por la mala clase de hilados que se emplea como en la misma escasez real de obreros reinante en esta rama especial de trabajo. El mes pasado se han producido entre los fabricantes y sus obreros numerosas desavenencias con motivo de los jornales. Deploro que las huelgas se hayan vuelto demasiado frecuentes... Los efectos de la *Public Works Act* son sentidos por los fabricantes como una especie de concurrencia a consecuencia de lo cual ha suspendido sus actividades el comité local de Bacup, pues si bien distan todavía mucho de funcionar todas las fábricas de aquel distrito, se ha manifestado en él una cierta escasez de obreros" *(Rep. of Insp. of Fact., April 1864*, pp. 9 y 10). Y ciertamente, los fabricantes no podían perder ya mucho tiempo. Como consecuencia de la Ley de Obras Públicas, la

demanda de mano de obra creció de tal modo que en las canteras de Bacup había ahora

obreros fabriles que ganaban de 4 a 5 chelines diarios. De este modo, fueron abandonándose poco a poco las obras públicas, una especie de segunda edición de los *Ateliers nationaux* (11) de 1848, pero esta vez implantada en beneficio de la burguesía.

Experiencias *in corpore vili (12)*

"Aunque he indicado el salario muy reducido (de los que trabajan todo el tiempo), lo que realmente ganan los obreros en distintas fábricas, esto no significa, ni mucho menos, que todas las semanas ganen lo mismo. Los obreros se hallan sometidos, en este aspecto, a grandes fluctuaciones por los constantes experimentos de los fabricantes con distintos tipos de proporciones de algodón y desperdicios dentro de la misma fábrica; las "mezclas", como las llaman, se cambian frecuentemente y los jornales de los

obreros suben y bajan con

arreglo a la distinta calidad de las mezclas de algodón. Ha habido casos en que han quedado reducidos al 10% del salario anterior, bajando en una o dos semanas hasta el 50 o el 60%," El inspector Redgrave, que es quien habla aquí, transcribe a continuación unas listas de salarios tomadas de la práctica, de la que nos limitamos a sacar unos cuantos ejemplos:

A, tejedor, con una familia compuesta por 6 personas, trabaja 4 días a la semana y gana 6 chelines y 8 ½ peniques; *B (twister)* [torcedor], trabaja 4 días y medio a la semana, gana 6

chelines; C, tejedor, 4 personas de familia, 5 días a la semana, 5 chelines y 1 penique; D

sluber [canillero], 6 personas de familia, 4 días de trabajo a la semana, 7 chelines con 10

peniques; E, tejedor, 7 personas de familia, trabaja 3 días, gana 5 chelines, etc. Redgrave continúa: "Las listas anteriores merecen ser estudiadas atentamente, pues demuestran que el trabajo, en ciertas familias, puede convertirse en una desgracia, pues no sólo reduce los ingresos, sino que los hace descender en tales proporciones, que son de todo punto insuficientes para cubrir más que una mínima parte de las necesidades más elementales, lo que obliga a conceder un subsidio adicional en aquellos casos en que el jornal percibido por la familia es inferior a la suma que se le abonaría en concepto de socorro si todos sus miembros carecieran de trabajo" *(Rep. of Insp. of Fact., Oct., 1863*, pp. 50–53).

"Desde el 5 de junio de 1863 no había ninguna semana en que el tiempo total de trabajo de los obreros excediese, por término medio, de dos días, 7 horas y algunos minutos" (*1. c.*, p. 121).

Desde que comenzó la crisis hasta el 25 de marzo de 1863 las administraciones de los fondos de socorro a los pobres, el comité central de subsidios y el comité de la Mansion–

House de Londres gastaron cerca de tres millones de libras esterlinas.

“En un distrito donde se produce indudablemente el hilado más fino..., los hilanderos han visto indirectamente reducidos sus salarios en un 15 % a consecuencia de la sustitución en Sea Island del anterior algodón por algodón egipcio... En un extenso distrito, donde se emplean grandes cantidades de desechos de algodón para mezclarlos con algodón indio, los hilanderos han visto descender sus salarios en un 5%, perdiendo además de un 20 a un 30%

a consecuencia del empleo de *surat* y desechos. Los tejedores que antes atendían cuatro telares sólo pueden atender ahora dos. En 1860 sacaban de cada telar 5 chelines con 7

peniques, en 1863 sólo sacan 3 chelines y 4 peniques... Las multas en dinero, que antes, con el algodón americano, oscilaban entre 3 y 6 peniques [para el hilandero], alcanzan ahora sumas que fluctúan entre 1 chelín y 3 chelines y 6 peniques.” En un distrito en que se emplea algodón de Egipto mezclado con algodón de las Indias orientales: “El salario medio de los hilanderos que trabajan con *mule* era en 1860 de 18 a 25 chelines; en la actualidad ha quedado reducido a 10–18 chelines. Y esto no se debe exclusivamente a la peor calidad del algodón, sino también a la menor velocidad de la *mule* para dar al hilado un torcido más fuerte, por lo que en épocas normales y con arreglo a la tarifa de salarios habría que pagar horas extras” (*1. c.*, pp. 43, 44, y 45–50). “Aunque el algodón de las Indias orientales se trabaja, alguna que otra vez, con ventaja para el fabricante, esto no es obstáculo (véase lista de salarios, p. 53) para que los obreros salgan perjudicados, en comparación con lo que ganaban en 1861. Si se consolida el empleo de *surat,* los obreros ganarán los mismos salarios de 1861; pero esto afectaría seriamente a las ganancias del fabricante, caso de que no se compensase con el precio ya sea del algodón, ya de los géneros fabricados” (*1 c.*, p.

105).

Alquileres de viviendas. “Los alquileres de las viviendas obreras; *si los cottages* habitados por ellos pertenecen al fabricante, son descontados generalmente por éste del salario, aun cuando el obrero sólo trabaje poco tiempo. No obstante, estos edificios han

bajado de valor y estas casitas son ahora un 25% más baratas que antes; un *cottage* que antes costaba 3 chelines y 6 peniques a la semana puede

conseguirse ahora por 2 chelines y 4 peniques, y a veces por menos aún" (*1, c.*, p. 57).

Emigración. Los fabricantes se oponían, naturalmente, a la emigración de los obreros, de una parte porque "en espera de tiempos mejores; querían tener a mano para la industria algodonera la mano de obra necesaria para explotar sus fábricas en las condiciones más ventajosas." Y de otra parte, porque "muchos fabricantes son dueños de las casas habitadas por sus obreros y algunos de ellos por lo menos especulan, indudablemente, con poder cobrar más adelante una parte de los alquileres que se les adeudan" (*1. c.*, p. 96).

El señor Bernall Osborne dice, en un discurso dirigido a sus lectores parlamentarios el 22 de octubre de 1864, que los obreros de Lancashire se han comportado como los antiguos filósofos (se refiere a los estoicos). ¿No será más bien como ovejas?8

Notas al pie capítulo VI

1 *The Factory Question and the Ten Hours Bill,* por R. H. Greg. Londres. 1837. página 115.

2 En la frase final de este informe se desliza un error. Donde dice 6 peniques de perdidas por desperdicios, debe decir 3 peniques. Esta pérdida representa, indudablemente, el 25 %

tratándose de algodón de la India, pero sólo el 12 ½ –15 % en el algodón norteamericano, que es del que se habla aquí; el cálculo anterior a base de un precio de 5 a 6 peniques está bien hecho. Claro que también en el algodón norteamericano importado en Europa durante los últimos años de la guerra civil aumentó así mismo considerablemente, con frecuencia, el porcentaje de desperdicios, en comparación con el anterior. *F. E.*

3 Ejemplos, entre otros autores, en Babbage. También aquí se emplea el recurso corriente –

rebajar los salarios–, por donde esta constante depreciación conduce a resultados muy distintos de los que el señor Carey sueña a través de su cerebro armonicista.

4 Desde que se escribieron las anteriores líneas (1865). se ha acentuado considerablemente la competencia en el mercado mundial gracias al rápido desarrollo de la industria en todos los países civilizados, principalmente en los Estados Unidos y en Alemania. El hecho de que las modernas fuerzas productivas, con su rápido y gigantesco desarrollo. rebasen cada vez más, día tras día, las leyes del cambio capitalista de mercancías dentro de las cuales debieran moverse, es un hecho que hoy va imponiéndose más y más incluso a la conciencia de los capitalistas. Así lo revelan, sobre todo, dos síntomas. El primero es esa nueva manía general de los aranceles aduaneros, que se distinguen del antiguo régimen arancelario especialmente por las circunstancias de que tiende precisamente a gravar más los artículos susceptibles de exportación. El segundo son los *cárteles* (trusts), formados por los fabricantes de grandes ramas de producción en su totalidad para regular la producción y, a través de ella, los precios y las ganancias. Es evidente que esta clase de experimentos sólo son viables en épocas de clima económico relativamente favorable. La primera tormenta que estalla da necesariamente al traste con ellos y pone de manifiesto que si la producción necesita ser regulada, no es, evidentemente, la clase capitalista la llamada a regularla. Por

el momento, estos *cárteles* no tienen más finalidad que velar porque los peces chicos sean devorados más rápidamente todavía que antes por los peces gordos. *(F. E.)*

5 Huelga decir que nosotros no *explicamos* la crisis algodonera de 1857, como hace el señor Baker, por la desproporción entre los precios de las materias primas y de los artículos fabricados. Esta desproporción no era de suyo más que un síntoma y la crisis de que se trata una crisis general. *(F. E.)*

6 En Inglaterra se distingue entre *Wollen manufacture,* que hila y teje lana cardada de fibra corta (centro principal, Leeds) y W *orsted manufacture, que* hila y teje estambre de fibra larga (centro principal, Bradford en Yorkshire). *(F. E.)*

7 Esta rápida difusión del hilado a máquina de lino en Irlanda asestó el golpe de muerte a la exportación del lienzo alemán tejido a mano (en Silesia, Lausitz y Westfalia). *(F. E.)* 8 Gran número de las citas de informes de los inspectores de fábricas que figuran en las páginas precedentes se encuentran

en el tomo 1. pp. 398–410.

CAPITULO VII

NOTAS COMPLEMENTARIAS

Supongamos, según la premisa de que se parte en esta sección, que la masa de

ganancia apropiada en cada rama especial de producción sea igual a la suma de la plusvalía creada por el capital total invertido en esta rama. En estas condiciones, el burgués no identificará la ganancia con la plusvalía, es decir, con el trabajo sobrante no retribuido. Por las siguientes razones:

1) En el proceso de la circulación se olvida del proceso de producción. La realización del valor de las mercancías–que lleva implícita la realización de su plusvalía–constituye para él la creación de esta plusvalía. (Una laguna dejada en blanco en el manuscrito indica que Marx se proponía desarrollar este punto más en detalle. *F. E.*)

2) Supuesto el mismo grado de explotación del trabajo, se ha puesto de manifiesto que, sí prescindimos de todas las modificaciones introducidas por el sistema de crédito, de todos los fraudes y estafas de unos capitalistas contra otros y de todas las ventajas nacidas de una situación favorable del mercado, la cuota de ganancia puede variar mucho según que las materias primas se adquieran más o menos baratas y con mayor o menor conocimiento

pericial; según que la maquinaria empleada sea más o menos productiva, barata y eficaz; según que la organización de conjunto de las diversas fases del proceso de producción sea más o menos perfecta, se elimine el despilfarro de materias primas, exista un sistema de dirección y vigilancia simple y eficaz, etc. En una palabra, partiendo como de un factor dado de la plusvalía correspondiente a un determinado capital variable, dependerá mucho de la pericia individual del propio capitalista o de sus subordinados y dependientes el que esta misma plusvalía se traduzca en una cuota de ganancia mayor o menor y el que, por tanto, rinda una masa mayor o menor de ganancia. Supongamos que la misma plusvalía de 1,000 libras esterlinas, producto de 1,000 libras esterlinas de salarios, corresponda en la empresa A a 9,000 libras esterlinas y en la empresa B a 11,000 libras esterlinas de capital constante. En

el primer caso tendremos

1,000

que g' = ——— = 10 %.

10,000

En el segundo caso, en cambio,

1,000

g' = ——— = 8 1/3 %.

12,000

El capital total produce en A relativamente más ganancia que en B, pues en A la cuota de ganancia es más elevada que en B, a pesar de que el capital variable que se desembolsa es en ambos casos = 1,000 y la plusvalía que de él se extrae equivale también a 1,000 en ambos casos; es decir, a pesar de que la explotación de los obreros es la misma en uno y otro caso. Esta diferencia en cuanto a la conversión en ganancia de la misma masa de plusvalía, o sea, la diversidad de las cuotas de ganancia y, por tanto, de la ganancia misma, siendo la explotación M trabajo la misma, puede responder también a otras causas, pero puede provenir asimismo única y exclusivamente de la mayor o menor pericia en la

dirección de una y otra empresa. Y esta circunstancia hace creer al capitalista –le lleva a

esa convicción– que su ganancia no se debe a la explotación del trabajo, sino, en parte al menos, a otros factores independientes de ella, y principalmente a su actuación personal.

*

De lo que acabamos de exponer se desprende que es falso el criterio (de Rodbertus)

según el cual (a diferencia de lo que ocurre con la renta del suelo, donde la extensión de tierras, por ejemplo, sigue siendo la misma aunque la renta aumente) el cambio de

magnitud del capital no influye para nada en las proporciones entre el capital y la ganancia, ni por tanto en la cuota de ganancia, ya que al aumentar la masa de ganancia, aumenta también la masa de capital a base de la cual se calcula y viceversa.

Esto sólo es cierto en dos casos. Primero, cuando, permaneciendo idénticas todas las demás circunstancias y principalmente la cuota de plusvalía, se opere un cambio de valor en la mercancía que opera como mercancía–dinero. (Y otro tanto acontece cuando se trata de un cambio puramente nominal de valor, del alza o la baja del signo de valor sin que cambien las demás circunstancias.) Supongamos que el capital total sea = 100 libras

esterlinas y la ganancia = 20 libras, lo que da, por tanto, una cuota de ganancia del 207o. Si el valor del oro baja o sube en un 100%, nos encontraremos con que en el primer caso el mismo capital que antes valía 100 libras valdrá ahora 200 y la ganancia tendrá un valor de 40 libras, es decir, se expresará en esta suma de dinero en vez de expresarse en 20 libras, como antes. En el segundo caso, el capital descenderá a un valor de 50 libras y la ganancia se expresará, por tanto, en un producto con un valor de 10 libras. Pero la proporción será la misma en ambos casos, pues 200 : 40 = 50 : 10 = 100 : 20 = 20%. En ninguno de estos

casos se opera en realidad un cambio de magnitud en cuanto al valor del capital, sino simplemente en cuanto a la expresión en dinero del mismo valor y de la misma plusvalía.

Por eso podría ocurrir que

$$\frac{p}{C}$$

o a la cuota de ganancia no fuese afectada tampoco.

El segundo caso a que nos referimos es aquel que se da cuando se opera un cambio real de magnitud del valor, pero de tal modo que este cambio de magnitud no va acompañado por un cambio en cuanto a la proporción de *v : c*, es decir, cuando, partiendo de una cuenta constante de plusvalía, la proporción entre el capital invertido en fuerza de trabajo (considerando el capital variable como índice de la fuerza de trabajo puesta en acción) y el capital invertido en medios de producción sigue siendo la misma. En estas circunstancias, si partimos de *C* de *nC* o de

$$\frac{C}{n}$$

por ejemplo, de 1,000, de 2,000 o de 500, la ganancia, a base de un 20% de cuota de

ganancia 1 será en el primer caso = 200, en el segundo caso = 400 y en tercer caso = 100; pero

$$\frac{200}{1{,}000} = \frac{400}{2{,}000} = \frac{100}{500} = 20\ \%.$$

la cuota de ganancia permanece aquí inalterable, porque la composición del capital no se altera ni resulta afectada por el cambio de magnitud de éste. Por consiguiente, el aumento o

la disminución de la masa de ganancia sólo indica, en este caso, el aumento o la disminución de la magnitud del capital empleado.

Por tanto en el primer caso sólo se opera un cambio aparente de magnitud del capital empleado; en el segundo caso se opera un cambio real de magnitud, pero no un cambio en cuanto a la composición orgánica del capital, en cuanto

a la proporción entre el capital variable y el capital constante. Pero, si se exceptúan estos dos casos, puede ocurrir una de dos cosas: que el cambio de magnitud del capital empleado sea *efecto* de un cambio precedente de valor respecto a una de sus partes integrantes y, por tanto (siempre y cuando que con el capital variable no cambie la plusvalía misma), de un cambio en cuanto a la magnitud relativa de sus partes integrantes; o bien que este cambio de magnitud (como ocurre tratándose de trabajos realizados en gran escala, de la introducción de nueva maquinaria, etc.) sea la causa de un cambio en cuanto a la magnitud relativa de sus dos partes orgánicas integrantes. Por tanto, en todos estos casos, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, el cambio de magnitud del capital empleado tiene que ir acompañado necesariamente por un cambio simultáneo en cuanto a la cuota de ganancia.

*

Por consiguiente, el aumento de la cuota de ganancia proviene siempre del hecho de

que la plusvalía aumenta en valor relativo o absoluto en proporción a su costo de

producción, es decir, en proporción al capital total invertido, o disminuye la diferencia existente entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía.

La cuota de ganancia puede sufrir fluctuaciones independientes de los cambios en

cuanto a las partes orgánicas integrantes del capital o de la magnitud absoluta de éste cuando el valor del capital invertido, cualquiera que sea la forma bajo la que se presente, como capital fijo o circulante, aumente o disminuya como consecuencia de un aumento o disminución del tiempo de trabajo necesario para su reproducción, independientes del capital ya existente. El valor de toda mercancía –y también, por tanto, el de las mercancías que forman el capital– se halla determinado, no por el tiempo de trabajo necesario que en ellas se encierra, sino Por el tiempo de trabajo so *cialmente* necesario para su reproducción.

Esta reproducción puede efectuarse en circunstancias que la entorpezcan o la faciliten con respecto a las condiciones bajo las que se desarrolló la producción primitiva. Si bajo las nuevas circunstancias se necesita, en general, el doble tiempo o, por el contrario, sólo se necesita la mitad de tiempo para reproducir el mismo capital material que antes, el nuevo capital, suponiendo que el valor del dinero no cambie, tendrá un valor de 200 libras esterlinas si antes valía 100, en el primer caso, y en el segundo caso quedará reducido a un valor de 50. Si este aumento de valor o esta depreciación afectase por igual a todas las partes del capital, la ganancia se expresaría también, a tono con esto, en el doble o en la mitad de la misma suma de dinero. Pero sí lleva implícito un cambio en cuanto a la

composición orgánica del capital, es decir, sí entraña un aumento o una disminución en cuanto a la proporción entre el capital constante y el variable, la cuota de ganancia, siempre y cuando que las demás circunstancias no varíen, aumentará cuando aumente relativamente y disminuirá cuando disminuya relativamente el capital variable. Sí sólo aumenta o

disminuye el valor del dinero (a consecuencia de un cambio de valor de éste) del capital invertido, aumentará también o disminuirá en la misma proporción la expresión en dinero de la plusvalía. La cuota de ganancia, en este caso, permanecerá invariable.

Pie de página capítulo VII

1 Es decir, en la misma proporción de v a c y con la misma cuota de plusvalía, por ejemplo v : *c* = 2 : 3, *p'* = 50%, lo que da el 20% de cuota de ganancia. *(Nota de la Ed. alemana.)*

SECCION SEGUNDA

CONVERSION DE LA GANANCIA EN *GANANCIA MEDIA*

CAPITULO VIII

DISTINTA COMPOSICION DE LOS CAPITALES EN DIFERENTES RAMAS DE

PRODUCCIO.N Y CONSIGUIENTE DIVERSIDAD DE LAS CUOTAS DE

GANANCIA

En la sección precedente se demostró, entre otras cosas, cómo, permaneciendo idéntica la cuota de plusvalía, puede variar, aumentar o disminuir la cuota de ganancia. Pues bien, en este capitulo damos por supuesto que el grado de explotación del trabajo, y, por tanto, la cuota de plusvalía y la duración de la jornada de trabajo en todas las ramas de

producción entre las que se divide el trabajo social en un país dado, tienen la misma magnitud, son iguales. Ya Adam Smith había demostrado detalladamente que muchas de

las diferencias que se advierten en cuanto al grado de explotación del trabajo en las diversas esferas de producción, se nivelan por obra de distintas causas de compensación, unas reales y otras aceptadas por el prejuicio de las gentes, por lo cual no hay por qué tenerlas en cuenta cuando se investigan las condiciones generales, ya que se trata de diferencias puramente aparentes y que tienden a desaparecer. Otras diferencias, por

ejemplo, las que afectan a la cuantía del salario, obedecen en gran parte a la diferencia ya mencionada al comienzo del

libro I, p. 10 entre el trabajo simple y el trabajo complejo y no afectan en lo más mínimo el grado de explotación del trabajo en las distintas esferas de producción, aunque hagan que la suerte de los obreros sea muy desigual en unas y en otras. Si el trabajo de un orfebre, por ejemplo, se paga más caro que el de un jornalero, el trabajo sobrante del primero representa en la misma proporción una plusvalía mayor que la del segundo. Y aunque la igualación de los salarios y las jornadas de trabajo, y por tanto de la cuota de plusvalía, entre las distintas ramas de producción, e incluso entre distintas inversiones de capital dentro de la misma esfera de producción, tropiece con muchos obstáculos locales que la entorpecen, a pesar de ello se desarrolla más y más a medida que progresa la producción capitalista y que todas las relaciones económicas se someten a este régimen de producción. Y por muy

importante que sea el estudio de estas fricciones para cualquier indagación

especial sobre los salarios, tratándose de la investigación general de la producción capitalista debe prescindirse de ellas, considerándolas como factores fortuitos y accidentales. En un examen general de este tipo partimos siempre del supuesto de que las relaciones económicas reales corresponden a su concepto o, lo que es lo mismo, las condiciones reales sólo se exponen en la medida en que traduzcan su propio tipo general.

La diferencia entre las cuotas de plusvalía en distintos países y,

por tanto, la diferencia en cuanto al grado nacional de explotación del trabajo,

es de todo punto indiferente respecto a la investigación que aquí nos ocupa.

De lo que se trata, en esta sección, es de exponer, concretamente, de qué modo se establece una cuota general de ganancia dentro de un país. Es evidente, sin

embargo, que al comparar las distintas cuotas nacionales de ganancia no hay

más que poner en relación lo expuesto anteriormente con lo que se exponga

aquí. Lo primero es examinar la diversidad existente en cuanto a las cuotas

nacionales de plusvalía, después de lo cual deberá considerarse, a base de estas

cuotas de plusvalía dadas, la diversidad de las cuotas nacionales de ganancia.

Allí donde esta diversidad no resulte de la diversidad de las cuotas nacionales

de plusvalía, tiene que obedecer necesariamente a circunstancias en las que,

como las que estamos investigando en este capítulo, la plusvalía se

presuponga la misma en todas partes, se dé por supuesta como un factor

constante.

En el capítulo anterior se puso de manifiesto que, dando por supuesta como

constante la cuota de plusvalía, la cuota de ganancia que arroja un capital dado puede aumentar o disminuir por efecto de circunstancias que aumentan o disminuyen el valor de cualquiera de las partes del capital constante y que, por tanto, afectan en general a la proporción entre los elementos constantes y variables del capital. Y se observó también que las

circunstancias que alargan o acortan el tiempo de rotación de un capital pueden afectar de modo semejante la cuota de plusvalía. Y como la masa de la ganancia es idéntica a la masa de plusvalía, a la plusvalía misma, veíamos asimismo que la *masa* de la ganancia –a diferencia de la *cuota* de ganancia– no resulta afectada por las fluctuaciones de valor a que nos acabamos de referir. Estas fluctuaciones modifican solamente la cuota en que se

expresa una plusvalía dada y, por tanto, una ganancia de magnitud dada, es decir, su magnitud relativa, su magnitud comparada con la magnitud del capital invertido. Siempre y cuando que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, se vincule o quede libre una parte del capital, puede ocurrir que por esta vía indirecta resulte afectada, no sólo la cuota de ganancia, sino la ganancia misma. Sin embargo, esto sólo se refiere al capital ya invertido, no a las nuevas inversiones de capital; además, el aumento o la disminución de la ganancia depende siempre de que, a consecuencia de aquellas fluctuaciones de valor, pueda movilizarse con el mismo capital una cantidad mayor o menor de trabajo, es decir, de que pueda producirse con el mismo capital –sin que la cuota de plusvalía varíe– una masa mayor o menor de plusvalía. Lejos de contradecir a la ley general o de representar una excepción a ella, esta aparente excepción no era, en realidad, más que un caso concreto de aplicación de la ley general.

En la sección anterior hemos visto que, siendo constante el grado de explotación del trabajo, al cambiar de valor las partes integrantes del capital constante, y también al cambiar el tiempo de rotación del capital, cambiaba la cuota de ganancia, de donde se sigue por sí mismo que las cuotas de ganancia de distintas ramas de producción coexistentes al mismo tiempo serán diferentes si, en igualdad de circunstancias, difiere el período de rotación de los capitales empleados o la proporción de valor entre las partes orgánicas integrantes de estos capitales en las distintas ramas de producción. Lo que más atrás examinábamos como cambios operados sucesivamente en el tiempo

dentro del mismo

capital, los examinamos aquí como diferencias que se manifiestan simultáneamente entre inversiones coexistentes de capital en distintas esferas de producción.

Para ello, tendremos que investigar: *1°* la diversidad en cuanto a la *composición orgánica* de los capitales; *2°* la diversidad en cuanto a su período de rotación.

En toda esta investigación se parte, naturalmente, del supuesto de que cuando hablamos de la composición orgánica o de la rotación del capital en una determinada rama de

producción, nos referimos siempre a la proporción media normal del capital invertido en esta rama de producción, a la media del capital total invertido en la rama de producción de que se trata, y no a las diferencias fortuitas de los distintos capitales invertidos en esta esfera.

Como, además, se da por supuesto que la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo son factores constantes, y como este supuesto implica asimismo un salario constante, tenemos que una cierta cantidad de capital variable expresa una cierta cantidad de fuerza de trabajo puesta en movimiento y, por tanto, una *determinada* cantidad de trabajo que se materializa.

Por consiguiente, si 100 libras esterlinas expresan el salario semanal de 100 obreros, es decir, representan en realidad, la fuerza de 100 obreros, *n* x 100 libras esterlinas representarán la de *n* x 100 obreros y

100 libras esterlinas 100

——————————— la de ——— obreros.

n n

El capital variable sirve, pues, aquí (como ocurre siempre, cuando se parte de un salario

dado) de índice de la masa del trabajo puesto en acción por un determinado

capital–dinero; las diferencias en cuanto a la magnitud del capital variable empleado sirven, por

consiguiente, de índice de las diferencias en cuanto a la masa de la fuerza de trabajo aplicada. Sí 100 libras esterlinas representan 100 obreros semanales, y, por tanto,

suponiendo que trabajan 60 horas a la semana, 600 horas de trabajo, 200 libras esterlinas representarán 12,000 horas de trabajo y 50 libras 3,000 horas de trabajo solamente.

Entendemos por composición del capital, como expusimos ya en el tomo I, la

proporción entre sus partes integrantes activa y pasiva, entre el capital variable y el capital constante. Entran en juego aquí dos factores, que, aun teniendo desigual importancia, pueden en ciertas circunstancias producir iguales efectos.

El primero de estos factores tiene una base técnica y debe considerarse, en una

determinada fase de desarrollo de la capacidad productiva, como un factor dado. Para producir en una jornada, por ejemplo, una determinada masa de producto y, por tanto –ya que esto va implícito en ello–, para poner en movimiento, para consumir productivamente una determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc., se

necesita una determinada masa de fuerza de trabajo, representada por un determinado

número de obreros. A una determinada cantidad de medios de producción corresponde un determinado número de obreros y, por tanto, a una determinada cantidad de trabajo ya materializado en los medios de producción corresponde una determinada cantidad de

trabajo vivo. Esta proporción varía mucho según las distintas esferas de producción, y a veces entre las distintas ramas de una misma industria, aunque puede darse también el caso de que, por azar, sea la misma o

aproximadamente la misma en ramas industriales muy

diferentes.

Este factor es la composición técnica del capital y constituye la verdadera base de su composición orgánica.

Pero cabe también que ese factor sea el mismo en distintas ramas industriales, cuando el capital variable sea simplemente el índice de la fuerza de trabajo y el capital constante simplemente el índice de la masa de medios de producción puesta en movimiento por ella.

Así, por ejemplo, ciertos trabajos en cobre y hierro pueden presuponer la misma proporción entre la fuerza de trabajo y la masa de medios de producción. Pero como el cobre es mas

caro que el hierro, la proporción de valor entre el capital variable y el capital constante será distinta en ambos casos, cambiando también la composición de valor de ambos capitales en su conjunto. La diferencia entre la composición técnica y la composición de valor se revela en todas las ramas industriales por el hecho de que la proporción de valor entre ambos capitales puede variar aun permaneciendo constante la composición técnica y, por el

contrario, puede permanecer invariable aunque la composición técnica varíe; lo segundo, naturalmente, sólo cuando los cambios en cuanto a la proporción de las masas de medios de producción y fuerza de trabajo empleadas sean compensados por una variación en sentido inverso de sus valores,

La composición de valor del capital, en cuanto se halla determinada por su composición

técnica y es un reflejo de ésta, es lo que nosotros llamamos la composición *orgánica* del capital. 1

Respecto al capital variable partimos, pues, del supuesto de que es el índice de una determinada cantidad de fuerza de trabajo, de un determinado número de obreros o de

determinadas masas de trabajo vivo puesto en acción. Hemos visto en la sección anterior que los cambios en cuanto a la magnitud de valor del capital variable pueden representar simplemente un precio mayor o menor de la misma masa de trabajo; pero esta posibilidad desaparece aquí, donde la cuota de plusvalía y la jornada de trabajo se consideran

constantes y el salarlo para un determinado tiempo de trabajo como una magnitud dada. En cambio, una diferencia en cuanto a la magnitud del capital constante, aunque pueda ser también índice de un cambio respecto a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de fuerza de trabajo, puede provenir también de la diferencia de valor de los medios de producción puestos en movimiento en una rama de producción con respecto al de los de otra. Ambos puntos de vista deben ser tomados, por tanto, en consideración.

Finalmente, debe tenerse en cuenta el siguiente aspecto esencial:

Supongamos que 100 libras esterlinas sean el salario semanal de 100 obreros y que estos obreros trabajen 60 horas a la semana. Supongamos asimismo que la cuota de plusvalía sea

= 100 %. En este caso, los obreros trabajarán 30 horas de las 60 para sí y las 30 horas restantes rendirán trabajo gratis para el capitalista. En las 100 libras esterlinas de salario sólo se materializarán, en realidad, 30 horas de trabajo de los 100 obreros, o sean, 3,000

horas de trabajo en total; las 3,000 horas restantes de trabajo se materializarán en las 100

libras esterlinas de plusvalía o de ganancia embolsadas por el capitalista. Por consiguiente, aunque el salario de 100 libras esterlinas no expresa el valor en que se materializa el trabajo semanal

de los 100 obreros, indicará, sin embargo (puesto que conocemos la duración de la jornada de trabajo y la cuota de plusvalía), que este capital pone en movimiento a 100 obreros durante 6,000 horas de trabajo en total. El capital de 100 libras esterlinas indica esto, porque indica, en primer lugar, el número de obreros puestos en acción, ya que 1 libra esterlina = 1 obrero por semana

y, por tanto, l00 libras esterlinas = 100 obreros; y en segundo lugar, porque cada uno de los obreros puestos en acción, a base de la cuota de plusvalía del 100%, de que arriba partimos, rinde exactamente el doble de trabajo del que se contiene en su salario, y, por tanto, 1 libra esterlina, su salario, expresión de media semana de trabajo, pone en movimiento una semana entera de trabajo, lo cual quiere decir que 100 libras esterlinas, aunque sólo encierran 50 semanas de trabajo, ponen en

movimiento 100 semanas de trabajo. Existe, pues, una diferencia esencial entre el capital variable, invertido en salarios, en cuanto que su valor, la suma de los salarios, represente una determinada cantidad de trabajo materializado, y en cuanto que su valor sea simple-

mente un índice de la masa de trabajo vivo que pone en acción. Esta masa es siempre mayor que el trabajo encerrado en ella y se expresa también, por tanto, en un valor superior al del capital variable; en un valor que se halla determinado, de una parte; por el número de los obreros puestos en acción por el capital variable y, de otra parte, por la cantidad de trabajo sobrante que estos obreros rinden.

De este punto de vista adoptado ante el capital variable se desprende lo siguiente:

Sí un capital invertido en la esfera de producción A representa por 700 de capital total solamente 100 de capital variable y 600 de capital constante, mientras que en la esfera de producción B se invierten 600 de capital variable y 100 de capital constante, el capital de 700 invertido en la esfera A sólo pondrá en movimiento una fuerza de trabajo de 100, es decir, –según la hipótesis anterior–, sólo movilizará 100 semanas de trabajo o 6,000 horas de trabajo vivo, mientras que la misma suma de capital invertido en la esfera B pondrá en acción 600 semanas de trabajo y, por tanto, 36,000 horas de trabajo vivo. Por consiguiente, el capital invertido en A se apropiará solamente 50 semanas de trabajo o 3,000 horas de trabajo sobrante, mientras que el capital de la misma magnitud invertido en B se

apropiará 300 semanas de trabajo, o sean, 18,000 horas. El capital variable es el índice no sólo del trabajo contenido en él mismo, sino al tiempo, partiendo de una cuota de plusvalía dada, del trabajo remanente o sobrante que pone en

acción después de rebasar esa medida.

A base del mismo grado de explotación del trabajo, la ganancia seria, en el primer caso, 100

——— = 1/7 =14 2/7 %,

700

y en el segundo caso

600

——— = 85 5/7 %,

700

lo que supone una cuota de ganancia seis veces mayor. En realidad la ganancia misma

sería, en este caso, seis veces mayor: 600 en B contra 100 en A, puesto que el mismo capital pone en acción seis veces más trabajo vivo y, por tanto, siempre y cuando que el grado de explotación del trabajo sea el mismo, se obtiene seis veces más plusvalía y seis veces más ganancia.

Si en A se invirtiesen, en vez de 700, 7,000 libras esterlinas y en B, por el contrario, 700 libras solamente de capital, el capital A, siempre y cuando que la composición orgánica no variase, invertiría en capital variable 1,000 libras de las 7,000, es decir, 100 obreros semanales = 6,000 horas de trabajo vivo, de las cuales 30,000 representarían trabajo sobrante. Pero A seguiría poniendo en movimiento por cada 700 libras esterlinas solamente 1/6 de trabajo vivo y, por tanto, solamente 1/6 también de trabajo sobrante del de B, lo cual quiere decir que produciría solamente 1/6 de ganancia de la

obtenida en esta otra esfera. Si nos fijamos en la cuota de ganancia vemos que

1,000 100

——— = ——— = 14 2/7 %

7,000 700

contra

600

——— o sea, el 85 5/7 %

700

del capital B. Partiendo de sumas iguales de capital, la cuota de ganancia es aquí distinta, porque a igual cuota de plusvalía corresponden distintas masas de plusvalía y, por tanto, de ganancia obtenida, al variar las masas del trabajo vivo puesto en acción.

El mismo resultado se obtiene en realidad cuando los factores técnicos que intervienen en una esfera de producción son iguales a los que existen en otra, siendo en cambio mayor o menor el valor de los elementos del capital constante empleados. Supongamos que

ambas esferas empleen 100 libras esterlinas como capital variable y necesiten, por tanto, 100 obreros semanales para poner en movimiento la misma cantidad de maquinaria y de

materias primas, pero que éstas sean más caras en B que en A. En este caso, a cada 100

libras de capital variable corresponderían, por ejemplo, 200 libras de capital constante en A y 400 en B. A base de una cuota de plusvalía del 100 %, la plusvalía producida equivaldría en ambos casos a 100 libras en ambos casos. Pero en A

100

——————— =1/3 = 33 1/3 %,

200 *c* + 100 *v*

en cambio, en B

$$\frac{100}{400c + 100v} = 1/5 = 20\ \%.$$

En efecto, si tomamos en ambos casos una determinada parte alícuota del capital total, tenemos que en B de cada 100 libras esterlinas sólo 20 libras, o sea 1/5, son capital variable, mientras que en A de cada 100 libras esterlinas son capital variable 33 y 1/3, o sea, 1/3 B produce menos ganancia por cada 100 libras esterlinas, porque pone en

movimiento menos trabajo vivo que A. Por consiguiente, la diferencia en cuanto a las cuotas de ganancia se traduce aquí en una diferencia de las masas de ganancia obtenidas por cada 100 del capital invertido, por ser diferentes las masas de plusvalía.

La diferencia de este segundo ejemplo con respecto al anterior consiste simplemente en que la igualación entre A y B sólo exigiría en el segundo caso, un cambio de valor del

capital constante, ya sea por parte de A o por parte de B, permaneciendo invariable la base técnica; por el contrarío, en el primer caso es distinta la base técnica en las dos esferas de producción, lo cual quiere decir que deberá transformarse para que pueda operarse la igualación.

La distinta composición orgánica de los capitales es independiente, por tanto, de su magnitud absoluta. Lo único que interesa saber es qué parte de cada 100 representa capital variable y qué parte representa capital constante.

Capitales de distinta magnitud, considerados en cuanto al porcentaje, o, lo que aquí equivale a lo mismo, capitales de igual magnitud, pueden rendir, por tanto, a base de la misma jornada de trabajo y del mismo grado de explotación de éste, cantidades muy

distintas de ganancia, por producir cantidades muy distintas de plusvalía, ya

que según la distinta composición orgánica del capital en las

diversas esferas de producción, difiere su parte variable y, por tanto, la cantidad del trabajo vivo puesto en acción por él, y con él la cantidad del trabajo sobrante que se apropia, trabajo sobrante que constituye la sustancia de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia. Fracciones iguales del capital total encierra en esferas distintas de producción

fuentes desiguales de plusvalía, y la única fuente de plusvalía es el trabajo vivo. A base del mismo grado de explotación del trabajo, la masa del trabajo puesto en movimiento por un capital = 100 y, por tanto, la masa del trabajo sobrante apropiada por él, depende siempre de la magnitud de su parte variable. Si un capital formado en cuanto al porcentaje por 90 *c* +

l0 *v* produjese, con el mismo grado de explotación del trabajo, la misma cantidad de plusvalía o de ganancia que otro capital formado por 10 *c* + 90 *v*, sería claro como la luz del sol que la plusvalía y, por tanto, el valor tenían necesariamente una fuente completamente distinta del

trabajo, con lo cual la economía política quedaría privada de toda base racional. Si seguimos calculando que 1 libra esterlina representa el salario semanal de un obrero por 60

horas de trabajo y que la cuota de plusvalía = 100%, es evidente que el producto total de valor que un obrero puede suministrar durante una semana = 2 libras esterlinas; 10 obreros no podrían, por tanto, suministrar más de 20 libras esterlinas; y, como de estas 20 libras 10

se limitan a

reponer el salario, es indudable que las 10 no pueden crear una plusvalía de más de 10

libras esterlinas, mientras que los 90, cuyo producto total = 180 libras esterlinas y cuyo salario = 90 libras esterlinas crean una plusvalía de 90 libras. La cuota de ganancia sería, pues, del 10% en el otro. Para que las cosas ocurriesen de otro modo, el valor y la plusvalía tendrían que ser otra cosa que trabajo materializado. Por tanto, como los capitales

invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje –o sea, capitales iguales–, se dividen de un modo desigual en capital constante y variable, lo que quiere decir que ponen en movimiento distintas cantidades de trabajo vivo creando por tanto cantidades distintas de plusvalía, y, por consiguiente, de ganancia, varía en ellos la cuota de ganancia, ya que ésta consiste precisamente en el tanto por ciento que representa la plusvalía referida al capital total.

Pero si los capitales invertidos en distintas esferas de producción, considerados en cuanto al porcentaje, es decir, capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción, producen ganancias distintas por efecto de su distinta composición orgánica esto quiere decir que las ganancias de capitales desiguales invertidos en distintas esferas de producción no pueden hallarse en proporción con sus magnitudes respectivas y que por tanto, las ganancias obtenidas en distintas esferas de producción no son proporcionales a las magnitudes de los capitales respectivamente invertidos en ellas. Pues este aumento de la ganancia en proporción a la magnitud del capital invertido presupondría la igualdad de las ganancias en cuanto al porcentaje, es decir, que capitales iguales invertidos en distintas esferas de producción se rigen por cuotas iguales de ganancia a pesar de su diversa

composición orgánica. Sólo dentro de la misma esfera de producción, es decir, allí donde rige la misma composición orgánica del capital, o entre esferas de producción distintas pero de composición orgánica del capital idéntica, se hallan las masas de ganancia en razón directa a la masa de los capitales empleados. El hecho de que las ganancias de capitales desiguales guarden proporción con sus magnitudes no quiere decir sino que capitales

iguales arrojan ganancias iguales o que la cuota de ganancia es la misma para todos los capitales, cualesquiera que su magnitud y su composición orgánica sean.

Lo expuesto se efectúa bajo el supuesto de que las mercancías se venden por sus

valores. El valor de una mercancía es igual al valor del capital constante contenido en ella más el valor del capital variable , en ella reproducido, más

el incremento de este capital variable, o sea, la plusvalía producida. A base de una cuota igual de plusvalía, su masa depende, evidentemente de la masa del capital variable. El valor del producto del capital de 100 es, en un caso 90 *c* + l0 *v* + l0 *p* = 110; en el otro caso, l0 *c* + 90 *v*+ 90 *p* = 190. Si las mer-

cancías se venden por sus valores, el primer producto se venderá por 110, de los cuales 10

representan plusvalía o trabajo no retribuido; el segundo producto por 190, 90 de los cuales serán plusvalía o trabajo no pagado.

Esto es importante sobre todo cuando se trata de comparar entre sí las cuotas nacionales de ganancia. Supongamos que la cuota de plusvalía obtenida en un país europeo o sea del 100%, es decir, que el obrero trabaje la mitad de la jornada para sí, y la otra mitad para su patrono y que en un país asiático sea del 25%, es decir, que el obrero allí trabaje 4/5 de la jornada para sí y 1/5 para su patrono. Pero en el país europeo el capital nacional presenta, por ejemplo, una composición orgánica de 84 *c* + l6 *v*, mientras que en el país asiático, donde se emplea relativamente poca maquinaria, etc., y donde, en un período de tiempo determinado, una cantidad dada de fuerza de trabajo consume relativamente poca materia prima, la composición orgánica es, supongamos, de l6 *c* + 84 *v*. Tendremos, pues, el siguiente resultado comparativo.

En el país europeo, valor del producto = 84 *c* + l6 *v* + l6p = 116; cuota de ganancia =

16/100 = 16%.

En el país asiático, valor del producto = l6 *c* + 84 *v* + 21 *p* = 121; cuota de ganancia =

21/100 = 21%.

Por consiguiente, la cuota de ganancia obtenida en el país asiático es más del 25%

mayor que la obtenida en el país europeo, a pesar de que la cuota de plusvalía

es allí cuatro veces menor que aquí. Los Carey, los Bastiat y *tutti quanti* llegarán a una conclusión exactamente contraría.

Digamos de pasada que distintas cuotas nacionales de ganancia responden casi siempre a distintas cuotas nacionales de plusvalía; pero en este capitulo se trata de comparar cuotas desiguales de ganancia nacidas de la misma cuota de plusvalía.

Aparte de la distinta composición orgánica de los capitales, es decir, aparte de la

distintas masas de trabajo y, por tanto, en igualdad de circunstancias, de trabajo sobrante, puesto en movimiento por capitales de la misma magnitud en distintas esferas de

producción, hay otra fuente de desigualdad de las cuotas de ganancia: la diferencia de duración del ciclo de rotación del capital en las distintas esferas de producción. Ya hemos visto en el capítulo IV que, siendo las mismas la composición orgánica. de los capitales y las demás circunstancias, las cuotas de ganancia se hallan en razón inversa a la longitud del período de rotación, así como también que el mismo capital variable, cuando efectúa su rotación en períodos de tiempo distintos, produce masas distintas– de plusvalía anual. La diferencia de los períodos de rotación, es, por tanto, otra de las razones que explican por qué capitales de igual magnitud invertidos en distintas esferas de producción no producen ganancias iguales en los mismos períodos de tiempo y por qué las cuotas de ganancia, en consecuencia, difieren en estas distintas esferas de producción.

En cambio, la proporción entre el capital fijo y el capital circulante dentro de la

composición orgánica del capital no afecta en lo más mínimo, de por sí, a la cuota de ganancia. Sólo puede afectarla en uno de estos dos casos: o cuando esta distinta

composición coincide con una distinta proporción entre el capital constante y el capital variable, en que, por tanto, la diversidad en Cuanto a la cuota de ganancia se debe a esta diferencia y no a la diferencia entre el capital fijo y el

capital circulante; o cuando la distinta proporción entre los elementos fijos y circulantes determina una diferencia con respecto al tiempo de rotación durante el cual se realiza una cierta ganancia. La distinta proporción en que los capitales se dividen en capital fijo y capital circulante influye siempre, indudablemente, en su período de rotación y se traduce en una cierta diferencia con respecto a éste, pero sin que esto quiera decir que el período de rotación durante el cual

realizan su ganancia los mismos capitales sea distinto. Sí A, por ejemplo, tiene que convertir constantemente una parte del producto en materias primas, etc., mientras que B

emplea durante mayor tiempo las mismas máquinas, etc., con menos materias primas, esto no quiere decir que no tengan ambos comprometida, mientras producen, una parte de su capital, uno en materias primas, es decir, en capital circulante, otro en máquinas, etc., es decir, en capital fijo. A convierte constantemente una parte de su capital de la forma–

mercancías en la forma–dinero, haciéndola revertir de nuevo a la forma de materias primas mientras que B emplea durante largo tiempo como instrumento de trabajo, sin necesidad de esa transformación, una parte de su capital. Si ambos emplean la misma cantidad de

trabajo, venderán al cabo del año masas de productos de distinto valor, pero ambas masas de productos encerrarán la misma cantidad de plusvalía y sus cuotas de ganancia,

calculadas a base del capital total invertido, serán las mismas, aunque difiera su

composición en lo tocante al capital fijo y circulante, y su período de rotación sea también distinto. Ambos capitales realizan en tiempos desiguales ganancias iguales, a pesar de tener distintos períodos de rotación.2 La diferencia en cuanto al período de rotación sólo tiene importancia de por sí en cuanto afecta a la masa de ganancia que el mismo capital puede apropiarse y realizar en un tiempo determinado. Por consiguiente, si una composición desigual en cuanto al capital circulante y al capital fijo no implica necesariamente una desigualdad en lo tocante al período de rotación, que

condiciona a su vez la desigualdad en cuanto a la cuota de ganancia, es evidente que, allí donde esta desigualdad existe, no proviene de la desigual composición respecto al capital circulante y al capital fijo, de por sí, sino más bien del hecho de que aquí esta desigualdad sólo indica la existencia de períodos desiguales de rotación, la cual repercute en la cuota de ganancia.

La distinta composición del capital constante, en cuanto al capital circulante y el capital fijo, en las distintas ramas industriales no tiene, por tanto, de por sí, ninguna significación en lo que se refiere a la cuota de ganancia, pues lo decisivo es la proporción entre el capital variable y el capital constante, y el valor del capital constante y también, por tanto, su magnitud relativa en comparación con el capital variable, es absolutamente independiente del carácter fijo o circulante de los elementos que lo integran. Pero es evidente –y este hecho es el que lleva a falsas conclusiones– que allí donde se halla muy desarrollado el capital fijo este desarrollo no hace sino expresar el hecho de que la producción se explota en gran escala y de que, por tanto, el capital constante predomina considerablemente sobre el capital variable o de que la fuerza viva de trabajo empleada es pequeña en proporción a la masa de los medios de producción puestos en movimiento por ella.

Hemos puesto, pues, de manifiesto que en distintas ramas industriales, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales, y también, dentro de los límites señalados, con arreglo a sus distintos períodos de rotación, rigen cuotas desiguales de ganancia y que, por tanto, aun a base de la misma cuota de plusvalía, sólo tratándose de capitales de composición orgánica igual –presuponiendo la igualdad de los períodos de rotación– rige (en cuanto a la tendencia general) la ley de que las ganancias se comportan entre sí como las magnitudes de los capitales respectivos y de que, por consiguiente, capitales iguales arrojan, en períodos de tiempo iguales, ganancias iguales. Lo que dejamos expuesto rige sobre la base que ha venido sirviendo hasta aquí, en general, de base de toda nuestra investigación, a saber: que las mercancías se vendan por sus valores. Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, sí prescindimos de diferencias accidentales, fortuitas y que se compensan entre sí, la diferencia en cuanto a las cuotas medias de ganancia no existiría ni podría existir en las distintas ramas industriales sin que ello representase la anulación de todo el sistema de la producción capitalista. Parece, pues, que la teoría del

valor es aquí incompatible con el movimiento real, con los fenómenos reales y –efectivos de la producción y que debe, por tanto, renunciarse a comprender estos fenómenos.

De la sección primera de este libro se desprende que los precios de costo son los

mismos para los productos de distintas esferas de producción en las cuales se invierten partes iguales de capital, por mucho que, puedan diferir la composición orgánica de estos capitales. En el precio de costo desaparece para el capitalista la distinción entre el capital constante y el capital variable. El costo de una mercancía en cuya producción invierte 100

libras esterlinas es el mismo para él sí invierte en ella 90 *c* + 10 *v* que si invierte l0 *c* + 90 *v*.

Son, tanto en uno como en otro caso, 100 libras esterlinas, ni más ni menos. Los precios de costo son los mismos para inversiones iguales de capital en distintas esferas, por mucho que puedan diferir los valores y las plusvalías producidos. Y esta desigualdad de los precios de costo constituye la base sobre que descansa la concurrencia de las inversiones de capital, a través de la cual se forma la ganancia media.

Notas al pie capítulo VIII

1 Lo anterior aparece ya brevemente desarrollado en la sección del libro I, pp. 557 s. al comienzo del capítulo XXIII. Como este pasaje no figura en las dos primeras ediciones, hemos creído tanto más obligado reproducirlo aquí. *F. E.*

2 Como se desprende del cap. IV, lo que antecede sólo es exacto para el caso de que los capitales A y B presenten una composición orgánica distinta y sus partes variables

porcentuales guarden entre sí la misma relación que sus tiempos de rotación, o bien la relación inversa al número de rotaciones. Supongamos que el capital A esté formado

porcentualmente por 20c fijo + 70c circulante, es decir, por 90c + l0v = 100.

A base de una cuota de plusvalía del 100%, los l0p en cada rotación, cuota de ganancia por rotación =

10%. Supongamos que el capital B sea, en cambio = 60c fijo + 20 c circulante, es decir, 80c

+ 20v = 100. Los 20v arrojarán en una rotación, con la misma cuota de plusvalía que arriba, 20p, cuota de ganancia por rotación = 20%, o sea, el doble que en A. Pero si el capital A describe dos rotaciones al año y el capital B solamente una, tendremos que aquél dará también 2 X 10 = 20p al año, con lo cual la cuota de ganancia anual será la misma que en B, el 20% . *(F. E.)*

CAPITULO IX

FORMACION DE UNA CUOTA GENERAL DE GANANCIA (CUOTA DE

GANANCIA MEDIA) Y TRANSFORMACION DEL VALOR DE LAS

MERCANCIAS EN PRECIOS DE PRODUCCION

La composición orgánica del capital depende en cualquier momento dado de dos

factores: en primer lugar, de la proporción técnica entre la fuerza de trabajo empleada y la masa de los medios de producción invertidos; en segundo lugar, del precio de estos medios de producción. Debemos considerarla, como hemos visto, en cuanto al porcentaje. La

composición orgánica de un capital formado por 4/5 de capital constante y 1/5 de capital variable la expresamos mediante la fórmula 80 *c* + 20 *v*. Para establecer la comparación damos por supuesta, asimismo, una cuota invariable de plusvalía, cualquiera que ella sea, por ejemplo, la del l00%. Un capital de 80 *c* + 20 *v* arroja, por tanto, una plusvalía de 20 *p*, lo que representa respecto al capital en su conjunto una cuota de ganancia del 20%. La magnitud del valor real de su producto dependerá de la magnitud de la parte fija del capital constante y de la cantidad que entre y que no entre en el producto en concepto de desgaste.

Pero como esta circunstancia es de todo punto indiferente en cuanto a la cuota de ganancia y también, por tanto, para la presente investigación, se da por supuesto para simplificar más el problema que el capital constante entra siempre por entero en el producto anual de estos capitales. Y se establece asimismo la hipótesis de que los capitales invertidos en distintas esferas de producción realizan anualmente una cantidad mayor de plusvalía a medida que aumenta la magnitud de su parte variable: se prescinde, pues, por el momento, de la

diferencia que puede representar para estos efectos la diversidad de los períodos de rotación. De este punto trataremos más adelante.

Tomemos cinco esferas de producción distintas, asignando una composición orgánica

distinta a cada uno de los capitales invertidos en ellas, por ejemplo, del modo siguiente: *Capitales Cuota de*

Plusvalía Valor del

Cuota de

plusvalía

producto

ganancia

I. 80 *c* + 20 *v*

100 %

20

120

20 %

II. 70 *c* + 30 *v*

100 %

30

130

30 %

III. 60 *c* + 40 *v*

100 %

40

140

40 %

IV. 85 *c* + 15 *v*

100 %

15

115

15 %

V. 95 *c* + 5 *v*

100 %

5

105

5 %

Tenemos aquí cuotas muy distintas de ganancia correspondientes a diversas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales.

La suma total de los capitales invertidos en las cinco esferas es = 500; la suma total de la plusvalía producida por ellos =110; el valor total de las mercancías producidas por ellos

= 620. Sí consideramos los 500 como un solo capital del que las ramas I–V no son más que otras tantas partes distintas (al modo como en una fábrica textil, por ejemplo, las distintas secciones, el departamento de cardado, el de preparación de hilados, el de hilado y el de tejido, presentan distinta proporción entre el capital variable y el constante, siendo la proporción media, resultante de todas ellas, la que interesa en cuanto a la fábrica en su conjunto), tendremos, en primer lugar, que la composición media del capital de 500 = 390 *c*

+ 110 *v*, o, reduciéndola a tantos por ciento, 78 *c* + 22 *v*. Considerando cada uno de los capitales de 100 simplemente como 1/5 del capital total, presentará una composición media de 78 *c* + 22 *v*, y a cada 100 corresponderán también, como plusvalía media, 22; por tanto, la cuota media de ganancia será = 22% y, finalmente, el precio de cada quinta parte del producto total producido por los 500 = 122. Esto quiere decir que el producto de cada quinta parte del capital total invertido tendría que venderse por 122.

Sin embargo, para no llegar a conclusiones completamente falsas, es necesario no

calcular todos los precios de costo =100.

Con una composición de 80 *c* + 20 *v* y una cuota de plusvalía I00%, el valor total de las mercancías producida por el capital I = 100 sería = 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* = 120, siempre y cuando que todo el capital constante se incorporase al producto anual. Ahora bien, esto puede ocurrir, sí acaso, en ciertas ramas de producción, pero es muy difícil que pueda suceder en aquellas ramas en que la proporción de *c : v* = 4 : 1. Así, pues, tratándose de los valores de las mercancías producidas por cada 100 de los distintos capitales, habrá que tener en cuenta que variarán con arreglo a la distinta composición de *c*, a las distintas proporciones en que *c* se halle formado por capital fijo y circulante, y que los elementos fijos de distintos capitales se desgastan, a su vez, más rápida o más lentamente y, por tanto, añaden al producto en períodos iguales cantidades desiguales de valor. Pero esto es

indiferente, en lo que se refiere a la cuota de ganancia. Lo mismo si los 80 *c* añaden al producto anual 50 que sí añaden 5, es decir, lo mismo sí el producto anual = 80 *c* + 20 *v* +

20 *p* = 120, que si = 50 *c* + 20 *v* + 20 *p* = 90, que si = 5 *c* + 20 *v* + 20 *p* = 45, tenemos que el remanente del valor del producto sobre su precio de costo es en todos estos casos = 20 y que en todos estos casos, al determinar la cuota de ganancia, estos 20 se calculan a base de un capital de 100; la cuota de ganancia del capital I es, pues, en todos los casos = 20%.

Para poner esto todavía más en claro, en el cuadro siguiente, en el que figuran los mismos cinco capitales, hacemos que se incorporen al valor del producto

distintas partes del capital constante:

Capitales

Cuota

de Plusvalía

Cuota

de Desgaste

Valor de

Precio de

plusvalía

ganancia

de c

las mercan- costo

cías

I 80 *c*+20 *v* 100%

20

20%

50

90

70

II 70 *c*+ 30 *v* 100%

30

30%

51

111

81

III 60 *c*+40 *v* 100%

40

40%

51

131

91

IV85 *c*+ 15 *v* 100%

15

15%

40

70

55

V 95 *c*+ 5 *v* 100%

5

5%

10

20

15

390 *c*+110 *v* ———— 110

———— ————

———— Suma

78 *c*+ 22 *v* ———— 22

22%

———— ———— Media

Si nos fijamos de nuevo en los capitales I–V considerándolos como un solo capital

total, vemos que también en este caso la composición orgánica de las sumas de los cinco capitales = 500 = 390 *c* + 110 *v*, es decir, que la composición media = 78 *c* + 22 *v* sigue siendo la misma; y asimismo la plusvalía media = 22% [del capital total]. Dividiendo por igual esta plusvalía entre I–V, se obtendrían los siguientes precios de las mercancías: *Capitales*

Plusvalía

Precio de

Cuota de

Diferencia

alor de

costo

recio de

ganancia

del precio

las

las

respecto al

mercan-

mercan-

valor

cías

cías

I 80 *c*+ 20 *v* 20

90

70

92

22%

+ 2

II 70 *c*+ 30 *v* 30

111

81

103

22%

– 8

III 60 *c*+40 *v* 40

131

91

113

22%

– 18

IV 85 *c*+15 *v* 15

70

55

77

22%

+ 7

V 95 *c*+ 5 *v* 5

20

15

37

22%

+ 17

Resumiendo, vemos que las mercancías se venden en 2 + 7 +17 = 26 por encima y en 8

+ 18 = 26 por debajo del valor, por lo cual las divergencias del precio se neutralizan mutuamente a los respectivos precios de costo de las mercancías mediante el recargo de la ganancia media del 22% sobre el capital invertido; en la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por encima de su valor, otra parte de las mercancías se vende por debajo de su valor. Y esta venta a tales precios es lo único que permite que la cuota de ganancia sea uniforme en I–V, es decir, el 22%, independientemente de la distinta composición orgánica de estos capitales.

Los precios obtenidos sacando la media de las distintas cuotas de ganancia en las diversas esferas de producción y sumando esta media a los precios de costo de las diversas esferas de producción son los *precios de producción.* Tienen como premisa la existencia de una cuota general de ganancia, la cual presupone, a su vez, que las cuotas de ganancia de cada esfera especial de producción considerada de por sí se hayan reducido ya a otras tantas cuotas medias. Estas cuotas especiales de ganancia son en cada esfera de producción =

$$\frac{p}{C},$$

debiendo desarrollarse, como se hizo en la sección primera de este libro, a base del valor de la mercancía. Sin este desarrollo, la cuota general de ganancia (y también, por tanto, el precio de producción de la mercancía) sería una idea absurda y carente de sentido. El precio de producción de la mercancía equivale, por tanto, a su precio de costo más la ganancia que porcentualmente le corresponde con arreglo a la cuota de ganancia general o, lo que es lo mismo, equivale a su precio de costo más la ganancia media.

A consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales

invertidos en

distintas ramas de producción; a consecuencia, por tanto, del hecho de que, según el distinto porcentaje que representa el capital variable dentro de un capital total de una cuantía dada, ponen en movimiento cantidades muy distintas, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy distintas de trabajo, ocurre también que esos

capitales se apropien cantidades muy distintas de trabajo sobrante o produzcan masas muy diversas de plusvalía. De aquí que las cuotas de ganancia que rigen originariamente en distintas ramas de producción sean muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre sí por medio de la concurrencia para formar una cuota general de

ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distinta. La

ganancia que, con arreglo a esta cuota general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de ganancia

media. El precio de una mercancía equivalente a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que, en proporción a sus condiciones de rotación, corresponde al capital invertido en su producción (y no simplemente al consumido en ella) es su precio de

producción. Tomemos, por ejemplo, un capital de 500 y supongamos que 100 representen capital fijo con un 10% de desgaste durante un período de rotación del capital circulante de 400. Supongamos que la ganancia media correspondiente al tiempo que dura este período de rotación sea el 10%. En este caso, el precio de costo del producto creado durante esta rotación será: 10 *c* por desgaste mas 400 (*c* + *v*) de capital circulante = 410, y su precio de producción: 410 de precio de costo más (10% de ganancia sobre 500) 50 = 460.

Por tanto, aunque los capitalistas de las diversas esferas de producción, al vender sus mercancías, retiren los valores–capitales consumidos en la producción de estas mercancías, no incluyen la plusvalía ni, por tanto, la

ganancia producidas en su propia esfera al producirse estas mercancías, sino solamente aquella plusvalía y, por tanto, aquella ganancia correspondiente a la plusvalía o a la ganancia total del capital total de la sociedad, sumadas todas las esferas de producción, en un período de tiempo dado y divididas por igual entre las distintas partes alícuotas del capital global. Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período de tiempo corresponde a 100

como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones. Por consiguiente, mientras que la parte de este precio de las mercancías que repone las partes del valor del capital consumidas en su producción y con la que, por tanto, es necesario volver a adquirir estos valores–capitales consumidos; mientras que esta parte, o sea, el precio de costo, se atiene íntegramente a la inversión realizada dentro de las respectivas esferas de producción, la otra parte integrante del precio de las mercancías, o sea, la ganancia que se añade a este precio de costo, no se rige por la masa de ganancia que este capital concreto produce en un período de tiempo dado en esta esfera concreta de producción, sino por la masa de ganancia que corresponde por término medio a cada capital invertido, considerado como parte alícuota del capital total empleado en la producción conjunta, durante un período de tiempo dado.1

Cuando, por tanto, un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad. Sus precios de costo son específicos. El recargo de la ganancia añadida a este precio de costo es independiente de su esfera especial de producción, pues constituye simplemente la media porcentual del capital invertido.

Supongamos que las cinco distintas inversiones de capital I–V del ejemplo anterior

pertenezcan a una sola persona. La cantidad de cada una de estas inversiones I–V que se consumiría de capital variable y constante por cada 100 de capital invertido constituiría un factor dado y esta parte de valor de las mercancías I–V constituiría, evidentemente, una parte de su precio, puesto que, por lo menos, este precio es necesario para reponer la parte del capital invertida y consumida. Estos precios de costo variarían, por tanto, para cada tipo de mercancías de I–V y serían, como tales, fijados de un modo distinto por el poseedor.

Pero en lo tocante a las distintas masas de plusvalía o de ganancia producidas, el capitalista podría calcularlas perfectamente como ganancia de su capital total invertido, de tal modo que a cada 100 de capital correspondería una determinada parte alícuota. Por consiguiente, los precios de costo de las mercancías producidas en los distintos apartados I–V serían distintos, pero en cambio la parte del precio de venta correspondiente a la ganancia añadida

por cada 100 de capital sería la misma en todas estas mercancías. El precio total de las mercancías I–V equivaldría, por consiguiente, a Su valor total, es decir, a la suma de los precios de costo I–V más la suma de la plusvalía o la ganancia producida en I–V; sería, por tanto, en realidad la expresión en dinero de la cantidad total de trabajo, pretérito y nuevo, contenido en las mercancías I–V. Y otro tanto ocurre en la misma sociedad; sí nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, la suma de los precios de producción de las mercancías producidas equivale a la suma de sus valores.

Esta tesis parece hallarse en contradicción con el hecho de que en la producción

capitalista los elementos del capital productivo se compran por regla general en el mercado, por lo cual sus precios encierran una ganancia ya realizada y, por tanto, el precio de producción de una rama industrial en unión de la ganancia contenida en él; el hecho de que, por tanto, la ganancia de una rama industrial forme parte del precio de costo de otra. Pero si ponemos de un lado la suma de los precios de costo de las mercancías de todo el país y colocamos

de otro lado la suma de sus ganancias o plusvalías, es indudable que la cuenta tiene que salir bien. Tomemos por ejemplo una mercancía A; es posible que su precio de costo incluya las ganancias de B, C, D, del mismo modo que B, C, D, etc., pueden, a su vez, contener las ganancias de A en sus precios de costo. Por lo consiguiente, sí hacemos la cuenta veremos que la ganancia de A falta en su propio precio de costo, del mismo modo que en sus precios de costos respectivos faltan las ganancias de B, C, D, etc. Nadie incluye su propia ganancia al calcular su precio de costo. Por consiguiente, si existen, por ejemplo, *n* esferas de producción y en cada una de ellas se obtiene una ganancia igual a *g*, el precio de costo de todas ellas Juntas será = *pc – ng*. Si nos fijamos en la cuenta total vemos que, en la medida en que las ganancias de una esfera de producción entran en el precio de costo de otras, estas ganancias figuran ya en el cálculo del precio total del producto final terminado, sin que puedan aparecer por segunda vez en la columna de las ganancias. Si aparecen en esta columna es, pura y simplemente, porque la mercancía era ya de por sí un producto final y su precio de producción no entra, por tanto, en el precio de costo de otra mercancía.

Si en el precio de costo de una mercancía entra una suma = *g* correspondiente a las ganancias de los productores de los medios de producción y a este precio de costo se añade otra ganancia igual *g* 1 tendremos que la ganancia total G = *g* + *g* 1. El precio de costo total de la mercancía, prescindiendo de todas las partes del precio destinadas a cubrir la ganancia, será en este caso su propio precio de costo menos G. Sí llamamos a este precio de costo *pc*, tendremos, evidentemente, que *pc* + *G* = *pc* + *g* + *g* 1. Al estudiar la plusvalía en el libro I, cap. VII, 2, p. 167 ss, hemos visto que el producto de todo capital puede considerarse como si una parte de él se limitase a reponer el capital, mientras que la otra parte representa solamente plusvalía. Al aplicar este cálculo al producto total de la sociedad se producen rectificaciones, ya que, fijándonos en la sociedad en su conjunto, la ganancia que se contiene por ejemplo, en el precio del lino no puede figurar dos veces, una vez como parte del precio del lienzo y otra vez como parte de la ganancia del productor de la materia prima.

Entre la ganancia y la plusvalía no existe diferencia alguna en el sentido de que la plusvalía de A, por ejemplo, entra a formar parte del capital constante de B. En cuanto el valor de las mercancías es de todo punto indiferente el que

el trabajo que en ellas se contiene consista en trabajo pagado o en trabajo no retribuido. Esto indica simplemente que B paga la plusvalía de A. En el cálculo total, la plusvalía de A no puede figurar por dos conceptos.

Pero la indiferencia consiste en lo siguiente: aparte de que el precio del producto del capital B, por ejemplo, difiere de su valor porque la plusvalía realizada en B puede ser mayor o menor que la ganancia añadida en el precio de los productos de B, esta

circunstancia rige también para las mercancías que forman el capital constante de B e indirectamente, como medios de subsistencia de los obreros, su capital variable también.

Por lo que se refiere a la parte constante, ésta es también precio de costo más plusvalía y, por tanto, ahora precio de costo más ganancia, y esta ganancia puede, a su vez, ser mayor o menor que la plusvalía cuyo lugar ocupa. En lo tocante al capital variable, es indudable que el salario diario medio es siempre igual al producto de valor del número de horas que el obrero necesita trabajar para producir los medios de subsistencia indispensables; pero este número de horas se halla falseado, a su vez, por la divergencia de los precios de producción de los artículos de primera necesidad con respecto a sus valores. No obstante.

estas diferencias se compensan siempre entre sí, puesto que si en unas mercancías figura demasiada plusvalía, en otras figura muy poca, por lo cual se equilibran también entre sí las divergencias respecto al valor que se contienen en los precios de producción de las mercancías. En toda la producción capitalista ocurre lo mismo: la ley general sólo se impone como una tendencia predominante de un modo muy complicado y aproximativo,

como una media jamás susceptible de ser fijada entre perpetuas fluctuaciones.

Como la cuota general de ganancia se forma sacando la media de las distintas cuotas de ganancia por cada 100 del capital invertido dentro de un determinado período de tiempo, en un año, por ejemplo, desaparecen también las diferencias determinadas por los distintos períodos de rotación con respecto a los diversos capitales. Pero estas diferencias entran de un modo determinante en las distintas cuotas de ganancia de las diversas esferas de

producción que contribuyen a formar, como la media de todas ellas, la cuota general de ganancia.

En el ejemplo anterior que pusimos para ilustrar la formación de la cuota general de ganancia se cifra en 100 cada capital dentro de cada esfera de producción, y se hace así para poner en claro la diferencia porcentual de las cuotas de ganancia y también, por tanto, la diferencia en cuanto a los valores de las mercancías producidas por capitales de igual magnitud. Pero de suyo se comprende que las masas reales de la plusvalía creadas en cada rama especial de producción dependen de la magnitud de los capitales invertidos, puesto que la composición del capital es un factor dado en cada una de estas ramas concretas de producción. Sin embargo, la *cuota* especial de ganancia de una determinada rama de producción no resulta afectada por el hecho de que se emplee un capital de 100, de *p* x 100

o de *xp* x 100. La cuota de ganancia seguirá siendo del l0% aunque la ganancia total represente 10 : 100 ó 1,000 : 10,000.

Pero como las cuotas de ganancia difieren en las distintas esferas de producción, ya que en éstas se producen masas muy distintas de plusvalía y, por tanto, de ganancia según las distintas proporciones entre el capital variable y el capital total, es evidente que la ganancia media correspondiente a cada 100 del capital social y, por consiguiente, la cuota media o cuota general de ganancia será muy distinta según las respectivas magnitudes de los

capitales invertidos en las distintas esferas de producción. Tomemos cuatro capitales, A, B, C y D. Asignemos a los cuatro a una cuota de plusvalía del 100%. Supongamos que el

capital variable correspondiente a cada 100 del capital total sea: en A = 25, en B = 40, en C

=15, en D = 10. Según esto, a cada 100 de capital total corresponderá una plusvalía o ganancia de 25 en A, de 40 en B, de 15 en C y de 10 en D: en total, de 90, lo que

representa, suponiendo que los cuatro capitales sean iguales, una cuota media de ganancia de 90/4 = 22 ½ %

En cambio, si las magnitudes del capital total fuesen distintas, por ejemplo: A = 200, B

= 300, C = 1,000 y D = 4,000, las ganancias producidas serían de 50, 120, 150 y 400, respectivamente. En total, para un capital de 5,500 una ganancia de 720, o sea, una cuota de ganancia media de 13 1/11%.

Las masas del valor total producido varían según las distintas de los capitales totales invertidos respectivamente en A, B, C y D. Por eso, la formación de la cuota general de ganancia no ;implica solamente una diferencia en cuanto a las *cuotas* de ganancia de las distintas esferas de producción cuya simple media se tratase de sacar, sino que se trata de saber cuál es el peso relativo con que estas distintas cuotas de ganancia entran en la formación de la media. Y esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera de producción o de la parte alícuota del capital total de la sociedad que representa el capital invertido en cada esfera especial de producción. Existe y tiene necesariamente que existir, como es lógico, una diferencia muy grande según que una parte mayor o menor de capital total arroje una cuota de ganancia más alta o más baja. Y esto depende, a su vez, de la cantidad de capital que se invierta en aquellas esferas en que el capital variable representa una proporción relativamente grande o pequeña con respecto al capital total.

Ocurre con esto exactamente lo mismo que con el tipo de interés impuesto por el

prestamista que presta distintos capitales a distintas cuotas de interés, por ejemplo al 4, al 5, al 6, al 7%, etc. El tipo medio dependerá en absoluto de la cantidad de su capital que preste a cada uno de los distintos tipos de interés.

La cuota general de ganancia se halla determinada, pues, por dos factores:

1) por la composición orgánica de los capitales en las distintas esferas de producción, es decir, por las distintas cuotas de ganancia de las distintas esferas;

2) Por la distribución de la totalidad del capital social entre estas distintas esferas, es decir, por la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera particular de producción, y consiguientemente, a base de una cuota especial

de ganancia; es decir, por la parte relativa de la masa de todo el capital social, absorbida por cada esfera de producción particular.

En los libros I y II nos ocupamos solamente de los *valores* de las mercancías. Ahora se ha desglosado como una parte de este valor, de un lado, el *precio de costo* y de otro lado se ha desarrollado como una forma transfigurada del valor el *precio de producción* de la mercancía.

Supongamos que la composición del capital social medio sea la de 80 *c* + 20 *v* y que la cuota de la plusvalía anual *p'* = 100%; en este caso, la ganancia media anual correspondiente a un capital de 100 sería = 20 y la cuota general anual de ganancia = 20%.

Cualquiera que fuese el precio de costo *pc* de las mercancías producidas anualmente por un capital de 100, su precio de producción sería = *pc* + 20. En las esferas de producción en que la composición del capital = (80 – *x*) *c* + (20 + *x*) *v*, la plusvalía realmente producida o la ganancia anual producida dentro de esta esfera sería = 20 + *x*, es decir, mayor de 20, y el valor de las mercancías producido = *pc* + 20 + **x**, es decir, mayor de *pc* + 20 o mayor que su precio de producción. En las esferas en que la composición del capital es de (80 + *x*) *c* +

(20 – *x*) *v*, la plusvalía o la ganancia anualmente producida sería = 20 – *x*, es decir, menor de 20 y, por tanto, el valor de las mercancías *pc* + 20 – *x*, menor que el precio de producción, el cual = *pc* + 20. Prescindiendo de posibles diferencias en cuanto al tiempo de rotación, el precio de producción de las mercancías sólo sería igual a su valor en las esferas en que la composición del capital fuese por casualidad = 80 *c* + 20 *v*.

El desarrollo específico de la capacidad social productiva del trabajo presenta un grado distinto, más alto o más bajo, en cada esfera especial de producción a medida que la

cantidad de medios de producción puestos en movimiento por una determinada cantidad de trabajo y, por tanto, partiendo de una jornada de trabajo dada, por un determinado número de obreros, es grande y, por consiguiente, la cantidad de trabajo necesaria para mover una determinada masa de medios de producción, pequeña. Por eso llamamos capitales de

composición *alta* a aquellos que porcentualmente encierran más capital constante y, por tanto, menos capital variable que el capital social medio. Y, por el contrario, capitales de composición *baja* a aquellos en que el capital constante ocupa un lugar relativamente más reducido y el capital variable un lugar más amplío que en el capital social medio.

Finalmente, damos el nombre de capitales de composición media a los que coinciden en cuanto a su composición orgánica con la del capital medio de la sociedad. Si el capital social medio se halla formado porcentualmente, supongamos, por 80 *c* + 20 *v*, un capital de 90 *c* + l0 *v* se hallará por *encima* y otro de 70 *c* + 30 *v* por *debajo* de la media social. En términos generales, partiendo de la composición del capital social medio = *mc+nv* donde m *y n* representan factores constantes y *m+n* = 100, (*m+x)c + (n–x)v* representa la composición alta y *(m–x)c+ (n+x)v* la composición baja de un solo capital o de un grupo de capitales. Cómo funcionan estos capitales después de establecerse la cuota de ganancia media y partiendo de la premisa de una rotación al año, lo indica el siguiente cuadro, en el que I representa la composición media, siendo por tanto la cuota de ganancia media = al 20

%

I. 80 *c* + 20 *v* + 20 *p*. Cuota de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 120.

II. 90 *c* + 10 *v* + 10 *p*. Cuota de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 110.

III. 70 *c* + 30 *v* + 30 *p*. Cuota de ganancia = 20 %.

Precio del producto = 120. Valor = 130.

Por consiguiente, el valor de las mercancías producidas por el capital II será menor que su precio de producción y, en cambio, el precio de producción de las mercancías

producidas por el capital III menor que su valor; solamente en las mercancías

producidas por el capital I, es decir, por aquel cuya composición orgánica coincide casualmente con la composición media, coinciden el valor y el precio de producción. Por lo demás cuando estos nombres se aplican a determinados casos debe tenerse en cuenta, naturalmente, hasta qué punto puede ser, no la diferencia en cuanto a la composición técnica, sino el simple cambio de valor de los elementos del capital constante, lo que haga que la proporción entre *c y v* difiera de la media general.

Es cierto que el punto de vista ahora establecido entraña cierta modificación en cuanto a la determinación del precio de costo de las mercancías. En un principio, entendíamos que el precio de costo de una mercancía equivalía al *valor* de las mercancías consumidas en su producción. Pero el precio de producción de una mercancía es, para el comprador de la misma, su precio de costo, y puede, por tanto, entrar como precio de costo en la formación del precio de otra mercancía. Como el precio de producción puede diferir del valor de la mercancía, puede también ocurrir que el precio de costo de una mercancía en que vaya incluido el precio de producción de otra mercancía sea superior o inferior a la parte de su valor total formada por el valor de los medios de producción empleados para producirla. Es necesario no perder de vista, a propósito de esta significación modificada del precio de costo, que cuando en una esfera especial de producción el precio de costo ¿e la mercancía se equipara al valor de los medios de producción empleados para producirla, cabe siempre

la posibilidad de un error. No es necesario, para los fines de nuestra presente investigación, seguir ahondando en este punto. No obstante, permanece en pie la tesis de que el precio de costo de las mercancías es siempre menor que su valor, pues por mucho que el precio de costo de una mercancía pueda diferir del valor de los medios de producción consumidos en ella, este error que se comete es indiferente para el capitalista. El precio de costo de la mercancía es un precio dado, un supuesto independiente de su producción, de la producción del capitalista, mientras que el resultado de su producción es una mercancía que encierra plusvalía, es decir, un sobrante de valor sobre su precio de costo. De otro modo, la tesis de que el precio de costo es menor que el valor de la mercancía se convierte ahora

prácticamente en la tesis de que el precio de costo es menor que el precio de

producción.

Respecto al capital de la sociedad, donde el precio de producción es igual al valor, esta tesis es idéntica a la anterior, según la cual, el precio de costo es menor que el valor.

Aunque esta tesis tiene un sentido diferente para las distintas esferas de producción, le sirve siempre de base el hecho de que, en lo que se refiere al capital. total de la sociedad, el precio de costo de las mercancías producidas por él es menor que el valor o que el precio de producción, que aquí, en cuanto a la masa total de las mercancías producidas, coincide c9n ese valor. El precio de costo de una mercancía se refiere solamente a la cantidad del trabajo retribuido que en ella se contiene, mientras que el valor se refiere a la cantidad total de trabajo contenido en ella, tanto al retribuido como al no pagado; el precio de producción, por su parte, se refiere a la suma del trabajo retribuido más una determinada cantidad de trabajo no pagado, independiente de la esfera especial de producción de que se trata.

La fórmula según la cual el precio de producción de una mercancía = *pc* + *g*, igual al precio de costo más la ganancia, aparece ahora precisada en el sentido de que *g* = *pc* x *g'*

(llamando *g'* la cuota general de ganancia) y, por tanto, el precio de producción = *pc* + *pc* x *g'* . Sí *pc* = 300 y *g'* = 15%, el precio de producción

15

pc + *pc* x *g'* será = 300 + 300

———— = 345

100

El precio de producción de las mercancías en cada rama especial de producción puede

sufrir cambios de magnitud:

1º Sí permanece constante el valor de las mercancías (de tal modo que su

producción siga absorbiendo la misma cantidad de trabajo muerto y vivo),mientras se opera un cambio en la cuota general de ganancia, independiente de la rama especial de producción de que se trate;

2º Sí Permanece constante la cuota general de ganancia, mientras se opera un cambio de valor, ya sea dentro de la misma rama especial de producción, a consecuencia de cambios técnicos, ya sea a consecuencia de un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en su capital constante;

3º Finalmente, por los efectos conjugados de las dos circunstancias anteriores.

A pesar de los grandes cambios que constantemente –como se verá más adelante– se producen en cuanto a las cuotas reales de ganancia de las distintas esferas de producción, la modificación efectiva de la cuota general de ganancia, siempre y cuando que no se deba a acontecimientos económicos extraordinarios, es siempre el resultado muy tardío de una serie de fluctuaciones que se extiende a lo largo de extensos períodos de tiempo, es decir,

de fluctuaciones que necesitan mucho tiempo hasta consolidarse y compensarse traduciéndose en un cambio de la cuota general de ganancia. Por eso, en todos los períodos cortos (prescindiendo en absoluto de las oscilaciones de los precios del mercado) la modificación de los precios de producción debe explicarse siempre *prima facie* como consecuencia de un cambio real de valor de las mercancías, es decir, de un cambio en cuanto a la suma total del tiempo de trabajo necesario para su producción. Un simple cambio en cuanto a la expresión en dinero de los mismos valores es indiferente, por

supuesto, desde este punto de vista.2

Por otra parte, es evidente que, sí nos fijamos en el capital total de la sociedad, la suma de valor de las mercancías producidas por él (o, expresándola en dinero, su precio) es igual al valor del capital constante, más el valor del capital variable, más la plusvalía. Dando por supuesto como constante el grado de explotación de¡ trabajo, la cuota de ganancia sólo puede

cambiar: aquí, sí permanece idéntica la masa de la plusvalía, en uno de estos casos: cuando cambie el valor del capital constante o el valor del capital variable, o cuando cambien

$\frac{p}{C}$

los dos al mismo tiempo, cambiando con ello *C* y, por tanto, ——, es

decir, la cuota general de ganancia. Por consiguiente, un cambio en cuanto a la cuota general de ganancia, presupone, en todo caso, un cambio de valor de las mercancías que entran como elementos integrantes en el capital constante, en el capital variable, o en ambos a la vez.

Puede darse también el caso de que la cuota general de ganancia cambie,

permaneciendo idéntico el valor de las mercancías, cuando cambie el grado de explotación del trabajo.

Finalmente, permaneciendo invariable el grado de explotación del trabajo, la cuota

general de ganancia puede cambiar cuando cambie relativamente con respecto al capital constante la suma del trabajo empleado, por efecto de ciertos cambios técnicos operados en el proceso de trabajo. Pero estos cambios técnicos tienen que acusarse siempre,

necesariamente, en un cambio de valor de las mercancías cuya producción requerirá ahora una cantidad mayor o menor de trabajo en comparación con la de antes, yendo

acompañados, consiguientemente, por ese cambio de valor.

Hemos visto en la primera sección que la plusvalía y la ganancia eran idénticas,

consideradas en cuanto a la misa. No obstante, la cuota de ganancia se distingue de

antemano de la cuota de plusvalía, lo que por el momento sólo aparece como una forma distinta de cálculo; pero esto oscurece y mistifica al mismo tiempo, desde el primer instante, el verdadero origen de la plusvalía, puesto que la cuota de ganancia puede aumentar o disminuir permaneciendo invariable la cuota de la plusvalía, y viceversa, y puesto que es la cuota de ganancia la única que prácticamente interesa al capitalista. Sin embargo, una diferencia de magnitud existía solamente entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia. no entre la plusvalía y la ganancia mismas. Como en la cuota de

ganancia la plusvalía se calcula sobre el capital total al que se refiere como a su medida, la plusvalía parece como derivada del capital total, como si emanase por igual de todas las partes que lo integran, por donde se esfuma en el concepto de la ganancia la diferencia orgánica entre el capital constante y el capital variable; es decir, que, en realidad, bajo esta su forma transfigurada de ganancia, la plusvalía niega su origen, pierde su carácter, el cual aparece aquí irreconocible. Mas, hasta el presente, la diferencia entre la ganancia y la

plusvalía se refería simplemente a un cambio cualitativo, a un cambio de forma, mientras que la verdadera diferencia de magnitud, en esta primera fase de la transformación, sólo existe entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía, no entre la ganancia y la plusvalía mismas.

Otra cosa acontece tan pronto como se establece una cuota general de ganancia y, a

través de ella, una ganancia media, correspondiente a la magnitud dada del capital

empleado en las distintas esferas de producción.

Actualmente, es obra del azar el que la plusvalía y, por tanto, la ganancia obtenida realmente en una esfera concreta de producción coincidan con la ganancia que se contiene en el precio de venta de la mercancía. Por regla general, la ganancia y la plusvalía, no solamente sus cuotas correspondientes, son magnitudes realmente distintas. Partiendo de un grado dado de explotación del trabajo, la masa de la plusvalía obtenida en una rama

especial de producción es ahora más importante para obtener la ganancia

media total del capital de la sociedad, es decir, para la clase capitalista en su conjunto, que directamente para el capitalista dentro de cada rama especial de producción. Para éste solamente es importante3 siempre y cuando que la cantidad de plusvalía producida en su rama contribuya a determinar la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que se desarrolla a espaldas de él, que él no ve, que no comprende y que en realidad no le interesa. La

verdadera diferencia de magnitud entre la ganancia y la plusvalía –y no sólo entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía– en las distintas ramas de producción oculta

enteramente la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia no sólo para el capitalista, interesado en engañarse desde este punto de vista, sino también para el obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, perdemos de vista lo que

constituye la base de la determinación del valor. Finalmente, si en la simple transformación de la plusvalía en ganancia la parte del valor de la mercancía que forma la ganancia se enfrenta a la otra parte del valor como el precio de costo de la mercancía, de tal modo que ya por este solo hecho se esfuma ante el capitalista el concepto del valor, pues no ve ante sí el trabajo total que cuesta la producción de la mercancía, sino solamente la parte de ese trabajo total que ha pagado en forma de medios de producción vivos o muertos, por lo cual la ganancia aparece ante él como algo exterior al valor inmanente de la mercancía, esta noción se ve ahora plenamente confirmada, fortalecida, cristalizada, ya que en realidad la ganancia añadida al precio de costo, cuando se enfoca una esfera determinada de

producción, no se determina por los límites de la formación de valor que dentro de ella misma se opera, sino completamente al margen de ella.

El hecho de que esta trabazón interna se descubre por vez primera aquí, de que, como se verá por lo que sigue y en el libro IV, los economistas anteriores, o bien prescindiesen violentamente de las diferencias entre la plusvalía y la ganancia, la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, para poder retener como base la determinación del valor, o bien

renunciasen con esta determinación del valor a toda base de razonamiento científico, para atenerse a aquellas diferencias manifiestas en la superficie de los fenómenos; esta

confusión de los teóricos revela mejor que nada cómo el capitalista práctico prisionero de la lucha de la competencia e imposibilitado para ahondar en modo alguno de debajo de la superficie de sus fenómenos, tiene que sentirse completamente incapaz para captar a través de la apariencia la verdadera esencia interior y la estructura interna de este proceso.

Todas las leyes sobre el alza y la baja de la cuota de ganancia expuestas en la sección primera tienen, en realidad, la doble significación siguiente:

1) De una parte, trátase de las leyes de la cuota general de ganancia. Dado el gran número de causas distintas que, según lo que dejamos expuesto, hacen subir o bajar la

cuota de ganancia, podría creerse que la cuota general de ganancia tiene que cambiar necesariamente día tras día. Pero el movimiento operado en una esfera de producción se encarga de neutralizar el de las otras y las influencias se entrecruzan y compensan entre sí.

Más adelante investigaremos cuál es, en última instancia, la tendencia de estas

fluctuaciones, pero son, desde luego, lentas; la rapidez, la variedad de aspecto y la distinta duración de las fluctuaciones en las distintas esferas de producción hacen que se

compensen parcialmente en su sucesión a lo largo del tiempo, de tal modo que la baja de los precios vaya seguida por un alza de precio y viceversa, que su radio de acción sea puramente local, es decir, que quede circunscrito a esferas especiales de producción, y finalmente, que las distintas fluctuaciones locales se neutralicen entre sí mutuamente. Sí operan dentro de cada rama especial de producción cambios, desviaciones de la cuota general de ganancia que, de una parte, se compensan dentro de un determinado período de tiempo, razón por la cual no repercuten sobre la cuota general y que, de otra parte, no repercuten sobre ella porque se ven neutralizadas por otras oscilaciones

locales simultáneas. Como la cuota general de ganancia se halla determinada no sólo por la cuota de ganancia media vigente en cada esfera de producción, sino también por la distribución del capital total entre las distintas esferas especiales, y como esta distribución varía constantemente, esto constituye una causa más constante de los cambios que, a su vez, dado el carácter ininterrumpido y universal de este movimiento, se paraliza también a sí misma, en gran parte.

2) Dentro de cada esfera de producción queda un margen para un periodo más o menos largo durante el cual oscila la cuota de ganancia de esta esfera antes de que estas

fluctuaciones, después de alza o la baja, se consoliden lo suficiente para ganar tiempo e influir, en la cuota general de ganancia, adquiriendo así una importancia más que local.

Por eso dentro de estos límites en el espacio y en el tiempo rigen también aquí las leyes sobre la cuota de ganancia expuesta en la sección primera de este libro.

El punto de vista teórico –con motivo de la primera transformación de la plusvalía en ganancia– de que todas las partes de capital arrojen por igual ganancia4 expresa un hecho práctico. Cual quiera que sea la composición orgánica del capital industrial, ya se halle formado por una cuarta parte de trabajo muerto y tres cuarta partes del trabajo vivo o, a la inversa, por una cuarta parte de trabajo vivo y tres de trabajo muerto, y ya absorba como ocurrirá en el primer caso tres veces más trabajo sobrante o produzca tres veces más plusvalía que en el segundo –a base del mismo grado de explotación del trabajo y

prescindiendo de diferencias individuales, que por lo demás desaparecen, puesto que en ambos casos tenemos ante nosotros simplemente la composición media de la esfera de

producción en su conjunto–, el capital arroja siempre la misma cantidad de ganancia. El capitalista individual (o la totalidad de los capitalistas en cada esfera especial de producción), cuya mirada no alcanza muy lejos, cree con razón que su ganancia no procede exclusivamente del trabajo empleado por él

o en su rama de producción. Y esto es

absolutamente cierto, en lo que a su ganancia media se refiere. Hasta qué punto esta ganancia se deba a la explotación del trabajo en su conjunto por el capital total, es decir, por todos sus colegas capitalistas, esta trabazón, constituye para él un misterio completo, tanto más cuanto que ni los teóricos burgueses, los economistas políticos, han sabido descubrirlo hasta ahora. El ahorro de trabajo –no sólo del trabajo necesario para producir un determinado producto, sino también en cuanto al número de obreros ocupados– y

empleo de trabajo muerto (capital constante) en mayor escala se considera como una

operación muy acertada económicamente, que no parece atentar de antemano en modo

alguno contra la cuota general de ganancia y la ganancia media. ¿Cómo va a ser el trabajo

vivo la fuente exclusiva de la ganancia si la reducción de la cantidad de trabajo necesaria para la producción no sólo no parece menoscabar la ganancia, sino que, en ciertas

circunstancias, aparece incluso como fuente directa de aumento de la ganancia, al menos para el capitalista individual?

Si en una esfera dada de producción aumenta o disminuye la parte del precio de costo que representa el valor del capital constante, esta parte proviene de la circulación y entra desde el primer momento, acrecentada o disminuida, en el proceso de producción de la mercancía. Por otra parte, si el número de obreros empleado produce en el mismo período de tiempo más o menos que antes, si, por tanto, permaneciendo invariable el número de obreros, cambia la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una determinada masa de mercancías, puede ocurrir que la parte del precio de costo que representa el valor del capital variable no sufra alteración, es decir, que entre con la misma magnitud que antes en el precio de costo del producto total. No obstante, cada una de las mercancías cuya suma forma el producto absorberá una cantidad mayor o menor de trabajo (pagado y también, por tanto, no

retribuido). y asimismo, por consiguiente, una cantidad mayor o menor de lo que cuesta este trabajo, es decir, una cantidad mayor o menor de salario. El salario total pagado por el capitalista sigue siendo el mismo, pero sí lo calculamos en relación con cada unidad de la mercancía vemos que es distinto. Es, pues, como sí se operase un cambio en cuanto a esta

parte del precio de costo de la mercancía. Pues bien, si el precio de costo de cada mercancía aumenta o disminuye por efecto de estos cambios de valor, ya sea el de ella misma o el de los elementos que la forman (o del precio de costo de la suma de las mercancías producidas por un capital de magnitud dada) y la ganancia media es, por ejemplo, del 10%, seguirá siendo del 10%, aunque en relación con la mercancía aislada, este % represente una

magnitud muy distinta según las variaciones consecutivas en el cambio de valor que

presuponemos en el precio de costo de cada mercancía.5

Con respecto al capital variable –y esto es lo más importante, puesto que aquí reside la fuente de la plusvalía y porque todo lo que encubre su relación con un enriquecimiento del capitalista contribuye a mistificar todo el sistema– el problema se embrolla o aparece ante el capitalista del modo siguiente: supongamos que un capital variable de 100 libras

esterlinas represente, por ejemplo, el salario semanal de 100 obreros. Sí estos 100 obreros, a base de una jornada de trabajo dada, crean un producto semanal de 200 unidades de

mercancía = 200 *M*, tendremos –prescindiendo de la parte del precio de costo que añade el capital constante– que, puesto que

100 libras esterlinas

100 libras esterlinas = 200 *M*, 1 *M* ---------- = 10 chelines

=

200

Suponiendo ahora que se opere un cambio en la capacidad de producción del trabajo, que ésta se duplique, por ejemplo–, que el mismo número de obreros produzca en el mismo

tiempo dos veces 200 *M* en vez de 200 solamente como antes, tendremos que, en este caso (y siempre calculando que el precio de costo se halla formado exclusivamente por el

salario), como ahora

100 libras esterlinas

100 libras esterlinas = 400 *M*, 1 *M*= ——————— = 5 chelines

400

Sí, por el contrario, la capacidad de producción se redujese a la mitad, tendríamos que el mismo trabajo de antes sólo produciría ahora

200 *M*

————,

2

y como 100 libras esterlinas =

200 *M*

————,

2

resultaría que 1 *M* =

200 libras esterlinas

———————= 1 libra esterlina.

Los cambios que afectan al tiempo de trabajo necesario para la producción de las

mercancías, y por tanto a su valor, aparecen ahora, con respecto a su precio de costo, y también a su precio de producción, como una distinta distribución del mismo salario sobre una cantidad mayor o menor de mercancías, según la cantidad mayor o menor de

mercancías que se produzcan con el mismo salario en el mismo tiempo de trabajo. Lo único que ve el capitalista y el economista, es que la parte del trabajo retribuido que corresponde a cada unidad de mercancía varía con la productividad del trabajo, y con ella el valor de cada unidad; no ve que lo mismo se produce con el trabajo no retribuido contenido en cada unidad, tanto menos cuanto que la ganancia media sólo se halla, en realidad, determinada fortuitamente por el trabajo no retribuido absorbido en su esfera de producción. Sólo a través de esta forma burda y carente de sentido se trasluce ahora el hecho de que el valor de

las mercancías se determina por el trabajo contenido en ellas.

Pie de página capítulo IX

1 Cherbuliez *[Riche ou pauvre,* París–Ginebra, 1840, pp. 116 s.].

2 Corbet [*An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals,* Londres,

1841], p. [33 s.] 174.

3 Aquí se prescinde, claro está, de la posibilidad de arrancar una ganancia extraordinaria mediante una rebaja de salarios, precios de monopolio, etc. *(F.E.)*

4 Malthus *[Principles of Political Economy,* 2° ed., Londres 1836, p. 2681.

5 Corbet [*An Inquiry,* etc., p. 20].

CAPITULO X

NIVELACION DE LA CUOTA GENERAL DE GANANCIA POR MEDIO DE LA

COMPETENCIA. PRECIOS COMERCIALES Y VALORES COMERCIALES.

SUPERGANANCIA

Una parte de las esferas de producción presenta una composición media, por lo que se refiere a los capitales en ellas invertidos, es decir, una composición que corresponde íntegra o aproximadamente a la composición del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías producidas en estas esferas coincide total o aproximadamente con su valor expresado en dinero. Sí no pudiésemos llegar al límite

matemático por otros medios, podríamos llegar por éste. La competencia divide el capital de la sociedad entre las distintas esferas de producción de tal modo que los precios de producción en cada una de estas esferas se establecen tomando como pauta los precios de producción vigentes en estas esferas de composición social media, es decir, de modo que sean = *pc + pc X g'* (iguales al precio de costo más el producto de la cuota de ganancia media en el precio de costo). Pero esta cuota de ganancia media no es sino la ganancia porcentualmente calculada que se obtiene en aquella esfera de composición social media, en que por tanto la ganancia coincide con la plusvalía. La cuota de ganancia es, pues, la misma en todas las esferas de producción, es decir, se nivela en todas ellas a base de la que rige en estas esferas medias de producción en que impera la composición media del capital.

Según esto, la suma de las ganancias obtenidas en todas las esferas de producción deberá ser igual a la suma de las plusvalías, y la suma de los precios de producción del producto total de la sociedad, igual a la suma de sus valores. Pero es evidente que la compensación entre las distintas esferas de producción de composición orgánica deberá tender siempre a igualarlas con las esferas de composición media, lo mismo cuando éstas correspondan

exactamente a la media social que cuando sólo correspondan a ella de un modo

aproximado. Entre las que se aproximan más o menos prevalece, a su vez, la

misma

tendencia a la nivelación, orientada hacía la posición media ideal, es decir, no existente en la realidad; o, lo que es lo mismo, la tendencia a normarse en torno a sí misma). De este modo prevalece, pues, necesariamente, la tendencia a convertir los precios de producción en formas simplemente transfiguradas del valor, o las ganancias en simples partes de la plusvalía, distribuidas no en función de la plusvalía obtenida en cada rama especial de producción, sino en función de la masa del capital empleado en cada rama de producción, de tal modo que a masas de capital de igual magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, corresponden participaciones iguales (partes alícuotas iguales) de la totalidad de la plusvalía obtenida por el capital de la sociedad en su conjunto.

Por consiguiente, tratándose de capitales de composición media o parecida a la media, el precio de producción coincide total o aproximadamente con el valor y la ganancia, con la plusvalía por ellos obtenida. Todos los demás capitales, cualquiera que sea su composición, tienden bajo la acción de la concurrencia a nivelarse con éstos. Y como los capitales de composición media o parecida a la media corresponden total o aproximadamente al capital medio de la sociedad, tenemos que todos los capitales, cualquiera que sea la plusvalía engendrada por ellos, tienden a realizar mediante los precios de sus mercancías, en vez de esta plusvalía, la ganancia media; es decir, tienden a realizar los precios de producción.

Por otra parte, puede afirmarse que dondequiera que se establece una ganancia media, es decir, una cuota general de ganancia –cualquiera que sea el modo como se obtenga este resultado–, esta ganancia media no puede ser otra cosa que la ganancia correspondiente al capital medio de la sociedad, cuya suma es igual a la suma de las plusvalías, y que los precios obtenidos al sumar esta ganancia media a los precios de costo no pueden ser sino los valores convertidos en precios de producción. El hecho de que algunos capitales

invertidos en determinadas esferas de producción puedan no someterse, por la razón que sea, al proceso de nivelación a que nos estamos refiriendo, no hace cambiar en lo más mínimo los términos del problema. En este caso, la ganancia media se calculará a base de la parte del capital social que entra en

el proceso de nivelación. Es evidente que la ganancia media no puede ser otra cosa que la masa total de la plusvalía, dividida entre las masas de capital de cada esfera de producción en proporción a sus magnitudes. Es la totalidad del trabajo no retribuido realizado, y esta masa total se traduce, lo mismo que la del trabajo retribuido, el muerto y el vivo, en la masa total de mercancías y dinero que corresponde a los capitalistas.

El problema verdaderamente difícil que aquí se plantea consiste en

saber cómo se opera esta compensación de las ganancias para formar la cuota

general de ganancia, puesto que se trata, evidentemente, de un resultado que

no puede constituir un punto de partida.

Es evidente, ante todo, que la tasación de los valores de las mercancías, en dinero, por ejemplo, sólo puede ser resultado de su intercambio y que, sí por tanto, damos por supuesta esta tasación, tenemos que considerarla necesariamente como el resultado de los cambios reales de valor–mercancía contra valor de mercancía. Pero, ¿cómo ha podido realizarse este cambio de mercancías a base de sus valores reales?

Supongamos, en primer lugar, que todas las mercancías, fruto de las distintas ramas de producción, se venden por sus valores reales. ¿Qué ocurriría entonces? Que, según lo expuesto más arriba, regirían en las distintas esferas de producción cuotas muy distintas de ganancia. *Prima facie*, son dos cosas completamente distintas el que las mercancías se vendan por sus valores (es decir, el que se cambien entre si en proporción al valor

contenido en ellas, a sus precios–valores) o el que se vendan a precios tales, que su venta arroje ganancias iguales por las masas iguales de los capitales invertidos en su producción respectiva.

El hecho de que los capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de

trabajo vivo produzca cantidades desiguales de plusvalía presupone, hasta cierto punto por lo menos, que el grado de explotación del trabajo o la cuota

de plusvalía son los mismos o que las diferencias contenidas en ellos se consideran niveladas mediante causas reales o imaginarias (convencionales) de compensación. Esto presupone la concurrencia entre los obreros y la nivelación mediante su emigración constante de una rama de producción a otras. Esta cuota general de plusvalía es la premisa de que partimos –en cuanto a la tendencia, como todas las leyes económicas– para simplificar teóricamente el problema; en realidad, es una premisa efectiva del régimen capitalista de producción, aunque se vea más o menos entorpecida por las fricciones prácticas producidas por diferencias locales más o menos importantes, como por ejemplo, la legislación local *(settlement laws)* que rige para los obreros agrícolas en Inglaterra. Pero, teóricamente, se parte del supuesto de que las leyes de la producción capitalista se desarrollan en estado de pureza. En la realidad, las cosas ocurren siempre aproximadamente; pero la aproximación es tanto mayor cuanto más

desarrollada se halla la producción capitalista y más se elimina su mezcla y su entrelazamiento con los vestigios de sistemas económicos anteriores.

Toda la dificultad proviene del hecho de que las mercancías no se cambian

simplemente como tales *mercancías*, sino como *productos de capitales* que reclaman una participación proporcionada a su magnitud en la masa total de la plusvalía, o participación igual sí su magnitud es igual. Y el precio total de las mercancías producidas por un capital determinado en un determinado plazo de tiempo que satisfacer esta pretensión. Pues bien, el precio total de estas mercancías, es, la suma de los precios de las distintas mercancías que forman el producto del capital.

El *punctum saliens* (13) se destacará casi siempre si formulamos el problema así: supongamos que los obreros se hallen directamente en posesión de sus medios de

producción respectivos y cambien entre sí sus mercancías. En tales condiciones, estas mercancías no serán producto del capital. Según el carácter técnico de sus trabajos, será distinto el valor de los medios y materiales de trabajo empleados en las distintas ramas de actividad; asimismo serán necesarias, prescindiendo del valor desigual de los medios de producción empleados, distintas cantidades de éstos para desarrollar una cantidad

determinada de trabajo, según que una mercancía concreta pueda elaborarse en una hora, otra cueste un día de trabajo, etc. Supongamos, además, que estos obreros trabajen por término medio la misma cantidad de tiempo, incluyendo las compensaciones impuestas por la distinta intensidad, del trabajo, etc. Según esto, dos obreros repondrán con sus

mercancías, producto de su trabajo diario, sus inversiones, los precios de costo de los medios de producción consumidos, los cuales serán distintos según el distinto carácter técnico de sus ramas de trabajo. En segundo lugar, ambos obreros crearán la misma

cantidad de valor nuevo, o sea, el valor añadido a los medios de producción por la jornada de trabajo. Este valor nuevo será la plusvalía, el trabajo sobrante después de cubrir sus necesidades más perentorias, y su resultado pertenecerá a los mismos obreros.

Expresándonos en términos capitalistas, diremos que ambos obtendrán el mismo salario más la misma ganancia = al valor expresado, por ejemplo, en el producto de una jornada de trabajo de diez horas, Pero, ante todo los valores de sus mercancías serán distintos. En la mercancía I, por ejemplo, se contendrá una parte mayor de valor para los medios de

producción empleados que en la mercancía II y, para señalar desde luego todas las posibles diferencias, tendremos que la mercancía I absorberá más trabajo vivo, exigirá por tanto más tiempo de trabajo para su elaboración que la mercancía II. El valor de estas mercancías I y II será, por consiguiente, muy distinto. Y lo mismo las sumas de los valores de las

mercancías producto del trabajo ejecutado por el obrero I y el obrero II en un determinado período de tiempo. También serán muy distintas las cuotas de ganancia en I y II, si

llamamos cuota de ganancia, aquí, a la proporción entre la plusvalía y el valor total de los medios de producción invertidos. Los medios de subsistencia que I y II consumen

diariamente durante la producción, y que representan aquí el salario, constituyen en este caso la parte de los medios de producción invertidos que

en otras condiciones agrupamos bajo el nombre de capital variable. En cambio, la plusvalía para el mismo tiempo de trabajo sería la misma en I y en II o, dicho en términos más exactos, como tanto I como II obtienen el valor del producto de una jornada de trabajo, perciben, después de deducir el valor de los elementos "constantes" adelantados, valores iguales, una parte de los cuales puede

considerarse como reposición de los medios de subsistencia consumidos en la producción y otra parte como plusvalía que queda después de reponer aquellos medios de vida. Si I tiene más gastos, éstos se reponen mediante la parte mayor de valor de su mercancía que viene a reponer esta parte "constante", razón por la cual se verá obligado a convertir de nuevo en

elementos materiales de este capital constante una parte mayor del valor total de su producto, mientras que II, si es verdad que percibe menos, también tiene que hacer revertir

una parte menor. Por consiguiente, partiendo de este supuesto, la diferencia existente entre las cuotas de ganancia sería, como vemos, un factor indiferente, del mismo modo que es indiferente hoy para el obrero asalariado el saber en qué cuota de ganancia se traduce la cantidad de plusvalía rendida por él y del mismo modo que es también indiferente en el comercio internacional la diversidad de las cuotas de ganancia que rigen entre las diversas naciones en cuanto a su cambio de mercancías.

El cambio de mercancías por su valor aproximado, precisa un grado menor de

desarrollo que el cambio a los precios de producción que requiere un nivel determinado del desarrollo capitalista.

Cualquiera que sea la manera en que los precios de diferentes mercancías son

previamente fijados o regulados unos en relación a otros, la ley del valor domina su movimiento. Allí donde disminuye el tiempo de trabajo necesario para producir esas

mercancías, los precios bajan; allí donde aumenta, los precios suben, con las demás

circunstancias iguales.

Aun sin tener en cuenta el hecho de que los precios y su movimiento son determinados por la ley del valor, es totalmente conforme con la realidad el considerar que el valor de las mercancías precede a su precio de producción no sólo desde el punto de vista teórico, sino también histórico. Ello es valedero para los casos en que los medios de producción

perteneciesen al obrero, lo mismo en los casos del mundo antiguo como del mundo

moderno, para el campesino poseedor de la tierra que cultiva él mismo, como para el

artesano. Concuerda esto también con nuestra opinión expuesta anteriormente (véase tomo I, p. 54)1 de que la transformación de los productos en mercancías resulta del intercambio entre diferentes comunidades y no entre miembros de una sola comuna. Y lo que vale para estas condiciones primitivas vale igualmente para las condiciones ulteriores fundadas en la esclavitud y en la servidumbre, y lo mismo para las corporaciones artesanales, durante tanto tiempo como los medios de producción inmovilizados en cada rama no puedan ser

transferidos sino con dificultades, de una rama a otra, y que en ciertos límites, las diferentes esferas de producción se comporten entre sí como lo harían países extranjeros o

colectividades comunistas.

Para que los precios a que se cambian entre sí las mercancías correspondan

aproximadamente a sus valores sólo es necesario: *1°* que el cambio de las diversas mercancías deje de ser un cambio puramente casual o simplemente ocasional; *2°* que, siempre que se trate del cambio directo de mercancías, éstas se produzcan de una y otra parte en la cantidades proporcionales aproximadamente necesarias para el cambio lo que indica la experiencia mutua del mercado y es, por tanto resultado del cambio continuo; *3°*

refiriéndose a la venta, que ningún monopolio natural o artificial permita a uno de los contratante vender por más del valor o le obligue a desprenderse de sus mercancía por menos de lo que vale. Por monopolio fortuito entendemos aquel que disfruta el comprador o el vendedor gracias al estado fortuito de la oferta y la demanda.

El supuesto de que las mercancías de las diversas esferas de producción se venden por sus valores sólo significa, naturalmente, que su valor constituye el centro de gravitación en torno al cual girar sus precios y a base del cual se compensan sus constantes alzas y bajas Pero, además, habrá que distinguir siempre un *valor comercial*, del que hablaremos más adelante, del valor individual de las distintas mercancías producidas por los diversos productores. El valor individual de algunas de estas mercancías será inferior al valor comercial (e decir, se requerirá para su producción menos tiempo de trabajo de que indica

el valor comercial) , el de otras será superior a él. El valor comercial deberá considerarse, de una parte, como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera de

producción; de otra parte, como el valor individual de las mercancías producidas por de bajo de las condiciones medias de su esfera de producción y que constituyen la gran masa de los productos de la misma. Tienen que darse combinaciones extraordinarias para que las mercancías producidas en las peores condiciones o en las condiciones más favorables

regulen e valor comercial, que constituye a su vez el centro de gravitación para los precios del mercado, los cuales son los mismos siempre para la mercancías de la misma clase. Si la oferta de mercancías al valor medio, es decir, al valor medio de la masa que oscila entre los do extremos, satisface la demanda normal, las mercancías cuyo valor individual es inferior al valor comercial realizan una plusvalía o ganancia extraordinaria, mientras que aquellas cuyo valor individua es superior al valor comercial no pueden realizar una parte de la plusvalía que en ellas se contiene.

No sirve de nada decir que la venta de las mercancías producidas en las peores

condiciones demuestra que estas mercancías son necesarias para hacer frente a la demanda.

Sí en el caso que damos por supuesto el precio fuese más alto que el valor medio del mercado, la demanda seria menor. A base de ciertos precios, una clase de mercancías puede ocupar cierto sitio en el mercado; el sitio sólo rige siendo el mismo, al cambiar los precios, cuando el precio más alto lleva aparejada una cantidad menor de mercancías y el precio más bajo una cantidad de mercancías mayor. Por el contrario, sí la demanda es tan grande que no se reduce aunque el precio se regule por el valor de las mercancías producidas en las

peores condiciones, serán éstas las que determinen el valor comercial. Mas para esto es necesario que la demanda exceda de la normal o que la oferta sea inferior a la normal.

Finalmente, si la masa de las mercancías producidas excede de la que puede encontrar salida a los precios comerciales medios, son las mercancías producidas en las mejores condiciones las que regulan el valor comercial. Los productores pueden, por ejemplo, vender sus mercancías total o aproximadamente por su valor individual, pudiendo ocurrir que las mercancías producidas en las peores condiciones no realicen siquiera su precio de costo, mientras que las del promedio sólo realizan una parte de la plusvalía contenida en ellas. Y lo que decimos del valor comercial es también aplicable al precio de producción, cuando éste sustituya al valor comercial. El precio de producción se regula en cada una de las esferas y con arreglo a las circunstancias especiales. Y es, a su vez, el centro en torno al cual giran los precios comerciales diarios y a base del cual se compensan dentro de

determinados períodos. (Véase Ricardo, sobre la determinación del precio de producción por los que trabajan en las peores condiciones [*Principios*, ed. F. de C. E., México, pp. 55–

56]).

Pero, cualquiera que sea el modo como se regulen los precios, los resultados son los siguientes:

1) La ley del valor preside el movimiento de los precios, ya que al disminuir o aumentar el tiempo de trabajo necesario para la producción los precios de producción aumentan o

disminuyen. En este sentido dice Ricardo (quien se da cuenta, indudablemente, que sus precios de producción difieren de los valores de las mercancías) que *the inquiry to which he wishes to draw the reader's attertion, relates, to the effect of the variations in the relative value of commodities, and not in their absolute value* [Ricardo, *ob. cit*, p. 15] [pp. 16–7 de la ed. F. de C. E.].

2) La ganancia media que determina los precios de producción debe ser aproximadamente igual a la cantidad de plusvalía que revierte a un capital dado, considerado como parte

alícuota del capital social. Pongamos que la cuota general de ganancia, por tanto el beneficio medio expresado en valor–dinero, sea superior a la plusvalía media efectiva calculada de acuerdo a su valor–dinero. Para los capitalistas es entonces indiferente que se asignan recíprocamente un beneficio del 10 o de 15 %. Uno de esos porcentajes no

corresponde a un mayor valor–mercancía real que el otro, puesto que la expresión

monetaria es exagerada por una parte y la otra. Hemos supuesto que los obreros reciban su salario normal; el aumento del beneficio medio no expresa por tanto un descuento real del salario, es decir, que es bien divergente de la plusvalía normal del capitalista. En cuanto a los obreros, el alza de precios de las mercancías resultantes del aumento del beneficio medio debe corresponder con un crecimiento de la expresión monetaria del capital variable.

En realidad, esta elevación nominal general de la cuota de ganancia y del beneficio medio –

que lo hace superior a la cuota resultante de la división de la plusvalía real por el capital

total adelantado–, no puede tener lugar sin producir un aumento del salario, así como un alza en el precio de las mercancías que constituyen el capital constante. Lo inverso se realiza en cuanto a la baja. Puesto que el valor total de las mercancías determina la plusvalía global y que ésta regula el monto del beneficio medio, por lo tanto la cuota general de ganancia –sea como norma general, sea regulando las fluctuaciones–, la ley del valor regula a su vez los precios de producción.

Lo que consigue la concurrencia, empezando por una esfera concreta de producción, es establecer una plusvalía y un precio comercial iguales partiendo de los diversos valores individuales de las mercancías. Pero la competencia de los capitales en las distintas esferas de producción es la que fija el precio de producción, el cual nivela las cuotas de ganancia entre las distintas esferas. Para lograr lo segundo hace falta que el régimen capitalista de producción se halle más desarrollado que para realizar lo primero.

Para que mercancías de la misma esfera de producción, de la misma clase y

aproximadamente de la misma calidad, puedan venderse por sus valores son necesarias dos cosas:

1) Es necesario que los distintos valores individuales se nivelen en torno a *un* valor social, el valor comercial a que nos hemos referido más arriba, para lo cual se requiere que exista una competencia entre los productores de la misma clase de mercancías, y, además, que exista un mercado en el que todos ellos pongan a la venta sus productos. Para que el precio comercial de mercancías idénticas, pero producidas tal vez con un matiz individual cada una de ellas, corresponda al valor comercial, no difiera de él ni por exceso ni por defecto, es necesario que la presión que ejercen entre si los distintos vendedores sea lo suficientemente grande para lanzar al mercado la masa de mercancías que reclaman las necesidades sociales, es decir, la cantidad por la que la sociedad se halla en condiciones de pagar el valor comercial. Sí la masa de productos lanzada al mercado excede de esta

cantidad, las mercancías tendrán que venderse necesariamente por debajo de su valor

comercial; y a la inversa, tendrán que venderse por encima de su valor

comercial si la masa de productos no es lo suficientemente grande para cubrir aquellas necesidades o, lo que tanto vale, si la presión de la competencia entre los vendedores no es lo bastante fuerte para obligarlos a lanzar al mercado esta masa de mercancías. Sí variase el valor comercial, variarían también las condiciones en que podría venderse la masa total de mercancías. Al bajar el valor comercial, crecerán por término medio las necesidades sociales (que, para estos efectos, son siempre necesidades solventes), pudiendo absorber, dentro de ciertos límites, cantidades mayores de mercancías. Al aumentar el valor comercial, se contraerán las necesidades sociales con respecto a estas mercancías, pudiendo ser absorbidas masas menores de ellas. Por tanto, si la oferta y la demanda regulan el precio comercial, o mejor

dicho, las oscilaciones de los precios comerciales con respecto al valor comercial, tenemos que, por otra parte, el valor comercial regula la proporción entre la oferta y la demanda o es el centro en torno al cual las fluctuaciones de la oferta y la demanda hacen variar los precios del mercado.

Si observamos la cosa más de cerca, vemos que las condiciones que rigen para el valor de una mercancía determinada se reproducen aquí como condiciones para el valor de la suma total de mercancías de una clase; la producción capitalista es de por sí producción de masas. Igualmente otros sistemas de producción menos desarrollados concentran

mercancías en manos de un número relativamente reducido de comerciantes – al menos en cuanto a las mercancías principales– y ponen en venta lo producido en pequeñas masas como un producto común, aunque sea fruto de muchos pequeños productores; como

producto común de toda una rama de producción o de un contingente mayor o menor

dentro de ella.

Observaremos aquí, muy de pasada, que las 'necesidades sociales', es decir, lo que

regula el principio de la demanda, se halla esencialmente condicionado por la

relación de las distintas clases entre sí y por su respectiva posición económica; es decir, en primer lugar, por la relación existente entre la plusvalía total y el salario y, en segundo lugar, por la relación entre las diversas partes en que se descompone la plusvalía (ganancia, interés, renta del suelo, impuestos, etc.); por donde vuelve a demostrarse aquí que nada

absolutamente puede explicarse por la relación entre la oferta y la demanda sí no se expone previamente la base sobre la que descansa esta relación.

Aunque ambos elementos, la mercancía y el dinero, son unidades de valor de cambio y

valor de uso, ya veíamos más arriba (libro I, cap. I, 3 [pp. 15 s.]) que en las operaciones de compra y venta estas dos funciones aparecen polarizadas en los dos extremos, de tal modo que la mercancía (vendedor) representa el valor de uso y el dinero (comprador) el valor de cambio. La mercancía encierra valor de uso, satisface una necesidad social, y ello

constituye precisamente uno de los requisitos de la venta. El otro requisito es, como veíamos, que la cantidad de trabajo contenido en la mercancía represente trabajo

socialmente necesario, es decir, que el valor individual (y lo que, bajo esta premisa, supone lo mismo: el precio de venta) de la mercancía coincida con su valor social.2

Apliquemos ahora el razonamiento precedente a la masa de mercancías lanzada al

mercado como producto de toda una esfera.

La manera más fácil de exponer el problema es considerar toda la masa de mercancías

de *una* rama de producción como *una sola* mercancía y la suma de los precios de infinidad de mercancías idénticas está condensada en *uno solo.* De este modo, lo que hemos dicho de la mercancía aislada será ahora aplicable literalmente a la masa de mercancías de una determinada rama de producción

lanzada al mercado. La norma de que el valor individual de la mercancía debe corresponder a su valor social aparece expresada o concretada ahora en el sentido de que la cantidad total de mercancías encierra el tiempo social necesario para su producción y de que el valor de esta masa = a su valor comercial.

Supongamos ahora que la gran masa de estas mercancías se produzca aproximadamente

bajo las mismas condiciones sociales normales, de tal modo que este valor sea al mismo tiempo el valor individual de las distintas mercancías que forman esta masa. Sí una parte relativamente pequeña se produce en condiciones menos favorables y otra en condiciones más beneficiosas, de tal modo que el valor individual de una parte sea superior y el de otra parte inferior al valor medio de la gran masa de las mercancías, pero compensándose estos dos extremos y haciendo que el valor medio de las mercancías que en ellos figuren sea igual al valor de las mercancías pertenecientes a la gran masa intermedia, resultará que el

valor comercial aparece determinado por el valor de las mercancías producidas en las condiciones medias.3 El valor de la masa total de mercancías es igual a la suma real de los valores de todas las mercancías sueltas, tanto de aquellas que se producen en las

condiciones medias como de las que se producen en condiciones superiores o inferiores a ellas. En ese caso, el valor comercial o el valor social de la masa de mercancía –el tiempo de trabajo necesario contenido en ella– se determina por el valor de la gran masa producida en condiciones medias.

Supongamos, por el contrario, que la cantidad total de las mercancías de que se trate y que han sido lanzadas al mercado siga siendo la misma, pero que el valor de las mercancías producidas en las condiciones peores no se compense con el valor de las producidas en las condiciones mejores, de tal modo que la parte de la masa producida en las condiciones peores constituye una magnitud relativamente importante, comparada tanto con la masa intermedia como con el otro extremo: en este caso, es la masa producida en las condiciones peores la que regula el valor del mercado o el valor social.

Supongamos, finalmente, que la masa de mercancías producida en condiciones

superiores a las medias supere considerablemente a la producida en peores condiciones y constituya incluso una cantidad importante con respecto a la producida en condiciones medias; en este caso, será la parte producida en las condiciones mejores la que regule el valor comercial. Prescindimos aquí del caso de abarrotamiento del mercado, en que es siempre la parte producida en mejores condiciones la que regula el precio comercial; pero aquí no se trata ya del precio comercial, en cuanto es distinto del valor comercial, sino de las diversas determinaciones del valor comercial mismo.4

En realidad, considerada la cosa en todo rigor (aunque naturalmente, en la práctica las cosas sólo se presentan de un modo aproximado y con miles de modificaciones), en el caso I el valor comercial regulado por los valores medios de toda la masa es igual a la suma de sus valores individuales, aunque en lo que se refiere a las mercancías producidas en los extremos este valor se presente como el valor medio que se les impone. Los productores situados en el extremo peor deberán vender sus mercancías, en este caso, por debajo del valor individual, mientras que los situados en el extremo mejor las venderán por encima de él.

En el caso II, las masas individuales de mercancías producidas en los dos extremos no se compensan, sino que es la masa producida en las condiciones peores la que da la pauta.

En rigor, el precio medio o el valor comercial de cada mercancía o de cada parte alícuota de la masa total de mercancías se hallará ahora determinada por el valor total de la masa, obtenido por la suma de los valores de las mercancías producidas bajo las diversas

condiciones, y por la parte alícuota de este valor total correspondiente a cada mercancía. El valor comercial así obtenido sería superior al valor individual no sólo de las mercancías pertenecientes al extremo más favorable, sino también de las de la capa intermedia; pero seguiría siendo más bajo que el valor individual de las mercancías producidas en el extremo más desfavorable. Su acercamiento a éste e incluso su fusión con él dependerá por entero de la proporción que represente dentro de la rama de producción de

que se trate la masa de mercancías producidas en el extremo más favorable. Si la demanda descuella poco, será el precio individual de las mercancías producidas en condiciones desfavorables el que regule el precio comercial.

Finalmente, si, como ocurre en el caso III, la cantidad de mercancías producidas en las condiciones más desfavorables representa una proporción mayor, comparada no sólo con el otro extremo, sino con las condiciones medias, el valor comercial descenderá por debajo del valor medio. El valor medio, obtenido mediante la adición de las sumas de valor de los

dos extremos y la del centro, es aquí inferior al valor del centro y se acerca a él o se aleja de él según la proporción que el extremo favorable represente. Si la demanda es floja con respecto a la oferta, la parte favorablemente situada, por grande que sea, se abrirá paso violentamente reduciendo su precio a su valor individual. El valor comercial no puede coincidir nunca con este valor individual de las mercancías producidas en las mejores condiciones, a menos que la oferta predomine considerablemente sobre la demanda.

Esta determinación del valor comercial, que aquí ha sido expuesta *en abstracto*, se establece en el mercado real por medio de la concurrencia entre los compradores, a

condición de que la demanda sea precisamente lo bastante grande para absorber la masa de mercancías a base del valor así establecido. Con lo cual llegamos al segundo punto:

2) Decir que la mercancía tiene valor de uso quiere decir sencillamente que satisface alguna necesidad social, cualquiera que ella sea. Cuando tratábamos de mercancías

aisladas, podíamos dar por supuesto que existía la necesidad de esta determinada mercancía

–en cuyo precio iba ya implícita su cantidad–, sin preocuparnos de la importancia que tiene por la necesidad a satisfacer. Pero esta importancia pasa a ser un factor esencial tan pronto como aparecen, de un lado, el producto de toda una rama de producción y, de otro, la necesidad social. Ahora, es necesario tener en cuenta la medida, es decir, el volumen de la

necesidad social que se trata de satisfacer.

En las consideraciones anteriores sobre el valor comercial partíamos del supuesto de que la masa de las mercancías producidas permanecía idéntica, era un factor dado; de que sólo cambiaba la proporción de las partes integrantes de esta masa, producida en

condiciones distintas, y de que, por tanto, el valor comercial de la misma masa de

mercancías se regulaba de distinto modo. Supongamos que esta masa constituya la cantidad normal de la oferta, prescindiendo para estos efectos de la posibilidad de que una parte de las mercancías producidas se retire temporalmente del mercado. Sí la demanda con respecto a esta masa sigue siendo también la normal, la mercancía se venderá por su valor

comercial, cualquiera que sea el caso de los tres investigados más arriba que regule este valor comercial. La masa de mercancías no satisface solamente una necesidad, sino que la satisface en su volumen social. Si, por el contrario, la cantidad es menor o mayor que la

demanda de ella, se darán divergencias del precio comercial con respecto al valor

comercial. La primera divergencia será la de que cuando la cantidad sea demasiado

pequeña el valor comercial se hallará siempre regulado por la mercancía producida en las peores condiciones, mientras que cuando sea demasiado grande lo estará por la producida en las condiciones mejores: es decir, que en cualquiera de estos dos casos será uno de los dos extremos el que determine el valor comercial, a pesar de que, con arreglo a la simple proporción entre las masas producidas en condiciones distintas, debiera obtenerse otro resultado. Sí la diferencia entre la demanda y el volumen de producción es más importante todavía, el precio comercial diferirá también más considerablemente del valor comercial en más o en menos. La diferencia entre la cantidad de las mercancías producidas y la cantidad a que las mercancías se venden por su valor comercial puede, sin embargo, responder a

una doble causa. Puede ocurrir, en efecto, que varíe la cantidad misma, que sea demasiado grande o demasiado pequeña, en cuyo caso la reproducción se operaría, por tanto, en otra escala que la que regularía el valor comercial dado. En este caso, habrá variado la oferta, aunque la demanda seguirá siendo la misma, lo que se traducirá en una superproducción o infraproducción relativa. Pero puede también ocurrir que la reproducción, es decir, la oferta, siga siendo la misma, pero que la demanda disminuya o aumente, cosa que puede responder a diversas razones. En este caso, aunque la magnitud absoluta de la oferta siga siendo la misma, habrá cambiado su magnitud relativa, es decir, comparada con, o medida

por el volumen de la necesidad. El efecto será el mismo que en el primer caso, sólo que a la inversa. Finalmente, sí se operan cambios en ambos sentidos pero en dirección contraria o en la misma dirección, pero en distinta medida; en una palabra, sí se operan cambios en un doble aspecto, pero modificando la proporción anterior entre los dos lados, el resultado final se reducirá siempre, necesariamente, a uno de los dos casos examinados

anteriormente.

La verdadera dificultad con que tropezamos al determinar en términos generales el

concepto de la oferta y la demanda es que parece reducirse a una tautología. Fijémonos primeramente en la oferta, en el producto que aparece en el mercado o que puede

suministrarse a éste. Para no entrar en detalles completamente inútiles desde el punto de vista de esta investigación, pensemos en la masa de la reproducción anual dentro de cada rama industrial concreta, prescindiendo para ello de la mayor o menor capacidad para poseer las distintas mercancías retiradas del mercado y acumuladas con vista al consumo del año siguiente, supongamos. Esta reproducción anual expresa ante todo una determinada cantidad, una medida o un número, según que la masa de mercancías se mida como una

masa discontinua o continua; no se trata simplemente de valores de uso destinados a

satisfacer necesidades humanas, sino de valores de uso que se hallan en el mercado en una cantidad dada. En segundo lugar, esa cantidad de mercancías tiene un valor comercial determinado, que se puede expresar como un múltiplo del valor comercial de la mercancía o de la cantidad de mercancías que se tome como unidad. Entre el volumen cuantitativo de las mercancías que se hallan en el mercado y su valor comercial no existe, por tanto, ninguna relación necesaria en el sentido de que, por ejemplo, algunas mercancías poseen un valor específicamente alto y otras un valor específicamente bajo de tal modo que una suma dada de valor puede expresarse en una cantidad muy grande de unas mercancías y en una cantidad muy pequeña de otras. Entre la cantidad de los artículos que figuran en el mercado y el valor comercial de estos artículos sólo existe la siguiente relación: partiendo de una base dada de productividad del trabajo, la fabricación de una determinada cantidad de artículos, en cada esfera especial de producción, exige una determinada cantidad de tiempo de trabajo social, aunque esta proporción varia completamente según las distintas esferas de producción y no guarda la menor relación interna con la utilidad de estos artículos ni con el carácter especial de sus valores de uso. Suponiendo que todas las demás circunstancias sean idénticas, podemos decir que sí la cantidad *a* de una clase de mercancía cuesta *b* tiempo de trabajo, la cantidad *na* costará *nb* tiempo de trabajo. Además, cuando la sociedad quiera satisfacer necesidades y producir artículos con este fin, deberá pagarlos. En efecto, como en la producción de mercancías se da por supuesta la división del trabajo, tenemos que la sociedad compra estos artículos invirtiendo en su producción una parte de su tiempo de trabajo disponible; es decir, los compra con una determinada cantidad del tiempo de trabajo de que esta sociedad dada puede disponer. La parte de la sociedad a la que corresponde, según la división del trabajo, invertir su trabajo en la producción de estos artículos concretos, debe obtener un equivalente mediante el trabajo social representado por los artículos que satisface sus necesidades. Pero no existe una relación necesaria, sino una relación puramente fortuita entre la cantidad total del trabajo social invertido para producir un artículo destinado a la sociedad, es decir, entre la parte alícuota de su fuerza total de trabajo que la sociedad invierte en la producción de este artículo, o sea, entre el volumen que la producción de este artículo ocupa dentro de la producción total, de una parte, y de otra el volumen en que la sociedad reclame satisfacción de la necesidad que aquel artículo concreto viene a cubrir. Cada artículo tomado aisladamente y toda cantidad

determinada de una clase de mercancía puede contener el trabajo social necesario para su producción y,

desde este punto de vista, el valor comercial de toda la clase representa solamente trabajo necesario. Sin embargo, cuando la mercancía concreta de que se trata se produce en

cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y la masa de mercancías representa en el mercado, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra. (Sólo allí donde la producción se halla sujeta al control preestablecido de la sociedad, puede ésta establecer la coordinación necesaria entre el tiempo de trabajo social invertido en la producción de determinados artículos y el volumen de la necesidad social que estos artículos vienen a satisfacer.) Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor comercial, e incluso quede invendible una parte de ellas. Por el contrario, cuando el volumen del trabajo social invertido en la producción de una determinada clase de mercancías sea demasiado pequeño en relación con el volumen de la necesidad social concreta que este producto ha de satisfacer, el resultado es el inverso. En cambio, si el volumen del trabajo social invertido en la producción de un determinado artículo corresponde al

volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer, de tal modo que la masa

producida corresponda a la medida normal de la reproducción, si la demanda permanece invariable, las mercancías se venderán por su valor comercial. El cambio o venta de las mercancías por su valor es lo racional, la ley natural que rige su equilibrio; de ella debe partirse para explicar las divergencias; y no al revés, partiendo de las divergencias para explicar la ley.

Examinemos ahora el otro aspecto del problema, el que se refiere a la demanda.

Las mercancías se venden, como medios de producción o medios de subsistencia –sin perjuicio de que algunas clases de mercancías puedan servir conjuntamente para ambos fines–, para destinarse al consumo

productivo o individual. Por consiguiente, la demanda parte del productor (que aquí es capitalista, puesto que se presupone que los medios de producción se convierten en capital) del consumidor. Ambas cosas parecen dar por supuesto, por parte de la demanda, una determinada cantidad de necesidades sociales, a la que corresponden del otro lado determinadas cantidades de producción social en las distintas ramas de producción. Para que la industria algodonera, por ejemplo, pueda seguir desarrollando su reproducción anual sobre la escala establecida, necesita contar con la cantidad tradicional de algodón y, si tenemos en cuenta la ampliación anual de la reproducción con vistas a la acumulación de capital, llegamos a la conclusión de que, en igualdad de condiciones, necesita además una cantidad adicional de materia prima. Lo mismo ocurre en lo que se refiere a los medios de subsistencia. La clase obrera necesita contar, por lo menos, con la misma cantidad de medios indispensables de subsistencia, aunque su distribución entre las diversas categorías haya podido sufrir más o menos cambios, para poder seguir viviendo como hasta allí; y sí tenemos en cuenta el crecimiento anual de la población, necesita además una cantidad adicional. Y lo mismo, con

modificaciones más o menos grandes, en lo tocante a las demás clases.

Parece, pues, que se da, en lo que a la demanda se refiere, una cierta magnitud de

algunas necesidades sociales, que requiere para su satisfacción la existencia de determinada cantidad de un artículo en el mercado. Pero la determinación cuantitativa de esta necesidad es algo absolutamente elástico y fluctuante. Su fijeza es pura apariencia. Si los medios de subsistencia fuesen más baratos o los salarios en dinero más elevados, los obreros

comprarían más artículos de consumo y se ampliaría la “necesidad social” de esta clase de mercancías, aun prescindiendo de los indigentes, etc., cuya “demanda” es inferior a sus más elementales necesidades físicas. Por otra parte, si el algodón, por ejemplo, se cotizase más barato aumentaría la demanda de algodón por parte de los capitalistas, afluiría a la industria

algodonera más capital adicional, etc. No debe olvidarse, a este propósito, que la demanda para el consumo productivo es, con arreglo a la premisa de

que partimos aquí, la demanda del capital, encaminada fundamentalmente a la producción de plusvalía, por lo cual sólo produce una determinada clase de mercancías para conseguir esta finalidad. Pero esto no impide, por otra parte, que al presentarse en el mercado como comprador de algodón, por ejemplo, represente la necesidad de algodón, del mismo modo que a quien vende esta

materia prima le tiene absolutamente sin cuidado que el comprador de algodón lo convierta en lienzo para camisas o en estopa para cartuchos o lo dedique a taparse sus oídos y los del mundo entero. Claro está que esto ejerce una gran influencia sobre el modo como actúa de comprador. Su necesidad de algodón se halla modificada esencialmente por el hecho de que, en realidad, esa apetencia no hace más que encubrir su apetencia de lucro. Los límites dentro de los cuales la necesidad de mercancías representa en el *mercado* –la demanda– se distingue cuantitativamente de la *verdadera* necesidad *social*, varían mucho, naturalmente, según las diversas mercancías; me refiero a la diferencia entre la cantidad de mercancías demandada y la cantidad que se demandaría a base de otros precios en dinero de la mercancía o de otras condiciones pecuniarias o de vida por parte de los compradores.

Nada hay más fácil de comprender que las desproporciones entre la oferta y la demanda y la consiguiente divergencia entre los precios y los valores comerciales. La verdadera dificultad consiste en determinar lo que debe entenderse por coincidencia entre la oferta y la demanda.

La oferta y la demanda coinciden cuando guardan entre sí una relación tal que la masa de mercancías de una determinada rama de producción puede venderse por su valor

comercial, ni por más, ni por menos. He aquí nuestra primera comprobación.

La segunda es: cuando las mercancías pueden venderse por su valor comercial, la

demanda y la oferta coinciden.

Cuando la demanda y la oferta coinciden, dejan de actuar; por ello precisamente se

venden las mercancías por su valor comercial. Cuando dos fuerzas iguales actúan en

sentido contrarío se neutralizan, no se manifiestan al exterior; por lo tanto, los fenómenos que se produzcan en estas condiciones deberán explicarse por causas ajenas a la

intervención de estas dos fuerzas. Cuando la oferta y la demanda se neutralizan

recíprocamente, dejan de explicar nada, no influyen en el valor comercial ni nos ayudan en lo más mínimo a comprender por qué el valor comercial se expresa precisamente en esta suma de dinero, no en otra. Las verdaderas leyes internas de la producción capitalista no pueden explicarse, evidentemente, por el juego mutuo de la oferta y la demanda (aun

prescindiendo de un análisis más profundo, ajeno a este lugar, de ambas fuerzas motrices sociales). Porque estas leyes sólo aparecen realizadas en toda su pureza allí donde la oferta y la demanda dejan de actuar, es decir, allí donde coinciden. La oferta y la demanda no coinciden nunca, en realidad, o sí coinciden es de un modo casual, que, por tanto, debemos considerar científicamente = 0, como si tal coincidencia no existiese. Sin embargo, en economía política se parte de la premisa de que coinciden. ¿Por qué? Para enfocar los

fenómenos en la forma que corresponde a las leyes que lo rigen, con arreglo a su concepto, es decir, para enfocarlos independientemente de las apariencias relacionadas con el juego de la oferta y la demanda; además, para poder descubrir y fijar, en cierto modo, la

tendencia real de su movimiento. En efecto, las desigualdades son de naturaleza contraría y, como se suceden constantemente las unas a las otras, se neutralizan entre sí por sus corrientes opuestas, por sus mutuas contradicciones. Por consiguiente, aunque la oferta y la demanda no coincidan en ningún caso concreto, sus desigualdades se suceden de tal modo

–ya que las desviaciones producidas en un sentido provocan otras desviaciones en sentido

contrario–, que, sí enfocamos el conjunto del movimiento dentro de un período de tiempo más o menos grande, vemos que la oferta y la demanda coinciden constantemente; pero

solamente como promedio de sus variaciones anteriores y del movimiento constante de sus contradicciones. Así se compensan, en cuanto a la media, los precios comerciales

divergentes de los valores comerciales, a base de éstos, al compensarse como diferencias en más o en menos sus divergencias. Y esta media, no tiene, ni mucho menos, una simple importancia teórica, sino que tiene una gran importancia práctica para el capital, cuyas inversiones se calculan teniendo en cuenta las fluctuaciones y compensaciones en un periodo de tiempo más o menos concreto.

Por tanto, la relación entre la oferta y la demanda explica, de una parte, las divergencias de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y, de otra parte, la tendencia a superar estas divergencias, es decir, a superar los efectos de la propia relación entre la oferta y la demanda. (Las excepciones de mercancías que tienen un precio sin tener un valor no hay por qué considerarlas aquí.) La oferta y la demanda pueden anular de muy distintas formas los efectos producidos por su desigualdad. Si, por ejemplo, disminuye la demanda y con ella el precio comercial, esto puede traer como consecuencia la retirada de capital, con la consiguiente baja de la oferta. Pero puede conducir también al descenso del propio valor comercial por medio de inventos que acorten, que reduzcan el tiempo de

trabajo necesario, compensándose de este modo con el precio comercial. Y a la inversa: sí aumenta la demanda y con ella el precio comercial por encima del valor comercial, esto puede traer como consecuencia el que afluya a la rama de producción de que se trate

demasiado capital y el que la producción aumente en tales proporciones, que el precio comercial descienda por debajo del valor comercial; y puede también traducirse en un aumento del precio que repercuta sobre la demanda, haciéndola descender. Puede conducir también, en tal o cual rama de producción, al aumento del propio valor comercial durante un período más o menos largo, al hacer que una parte de los productos demandados se

produzcan durante este período en peores condiciones.

Si la demanda y la oferta determinan el precio comercial, éste, y en un análisis ulterior el valor comercial, determinan a su vez la oferta y la demanda. Esto es evidente en lo que a la demanda se refiere, ya que ésta se mueve en sentido inverso al precio, aumentando cuando éste disminuye, y viceversa. Pero lo mismo ocurre con respecto a la oferta, pues los precios de los medios de producción que entran en la mercancía ofrecida en el mercado determinan la demanda de estos medios de producción y, por tanto, determinan también la demanda de las mercancías cuya oferta incluye la demanda de aquellos medios de producción. Los

precios del algodón son un factor determinante para la oferta de géneros de algodón.

A esta confusión –determinación de los precios por la oferta y la demanda y, al mismo tiempo, determinación de la oferta y la demanda por los precios– hay que añadir que la demanda determina la oferta y ésta, a su vez, la demanda o, lo que es lo mismo, que la producción determina el mercado, a la par que el mercado determina la producción.5

Hasta el economista corriente (véase nota) comprende que, sin necesidad de que

cambien la oferta o la demanda por efecto de circunstancias externas, puede cambiar la relación entre ambas, al cambiar el valor comercial de las mercancías. Hasta ese mismo economista se ve obligado a reconocer que, cualquiera que sea el valor comercial, la oferta y la demanda tienen necesariamente que nivelarse para obtener el valor comercial. Es decir, que no es la relación entre la oferta y la demanda la que explica el valor comercial, sino, por el contrario, éste el que explica las fluctuaciones entre la oferta y la demanda. El autor de las *observations* prosigue, después del pasaje citado en la nota: “sin embargo, esta relación (entre la oferta y la demanda) – si seguirnos entendiendo por demanda y 'precio

natural' [*natural price*] lo que hasta aquí hemos entendido con referencia a Adam Smith–

tiene que ser siempre, necesariamente, una relación de equilibrio, pues sólo se abonará realmente el precio natural cuando la oferta sea igual a la demanda efectiva, es decir, a aquella demanda que no pretende pagar más ni menos que el precio natural; por

consiguiente, puede ocurrir que haya, en épocas distintas, dos precios naturales muy distintos para la misma mercancía y que, sin embargo, la relación entre la oferta y la demanda sea en ambos casos la misma, es decir, una relación de equilibrio". Se reconoce, pues, que a pesar de existir distintos *natural prices* de la misma mercancía en épocas distintas, la oferta y la demanda pueden y deben coincidir en cada época, sí es que la mercancía ha de venderse cada vez por su precio natural. Y como no existe en cada caso diferencia alguna en la relación entre la oferta y la demanda, sino simplemente una

diferencia en cuanto a la magnitud del mismo precio natural, es evidente que éste se determina independientemente de la oferta y la demanda y que no puede ser determinado por éstas.

Para que una mercancía se venda por su valor comercial, es decir, en proporción al

trabajo socialmente necesario que en ella se contiene, hace falta que la cantidad total de trabajo social invertida en la masa total de esta clase de mercancías corresponda al volumen de la necesidad social que de ellas se siente, entendiendo por necesidad social la necesidad social solvente. La competencia, las fluctuaciones de los precios comerciales que

corresponden a las fluctuaciones de la relación entre la oferta y la demanda, tienden constantemente a reducir a esta medida la cantidad total del trabajo invertido en cada categoría de mercancías.

En la relación entre la oferta y la demanda de las mercancías se repite, en primer lugar, la relación entre el valor de uso y el valor de cambio, entre la mercancía y el dinero, entre el comprador y el vendedor, y en segundo lugar, la relación entre productor y consumidor, aunque ambos puedan hallarse representados por terceras personas, que son los

comerciantes. Con respecto al comprador y al vendedor, basta enfrentarlos entre sí,

individualmente, para desarrollar la relación. Es suficiente que existan tres personas para que se opere la metamorfosis de la mercancía y, por tanto, la unidad total de la venta y la compra. A convierte su mercancía en el dinero de B, a quien se la vende, y vuelve a

convertir su dinero en mercancía, que compra con aquél a C; todo el proceso se desarrolla entre estas tres personas. En nuestro estudio sobre el dinero hemos supuesto que las mercancías son vendidas por su valor, ya que no existe ninguna razón para considerar los precios divergentes del valor, que sólo se trata de variaciones de forma por las que pasa la mercancía al convertirse en dinero y al volver a convertirse de dinero en mercancía. Tan pronto como la mercancía se vende y con el importe de la venta se compra una nueva

mercancía, tenemos ante nosotros la metamorfosis completa, siendo indiferente en cuanto a ella, considerada como tal metamorfosis, el que el precio de la mercancía sea superior o inferior a su valor. El valor de la mercancía como base conserva su importancia, puesto que el dinero sólo puede desarrollarse comprensiblemente partiendo de este fundamento y el precio sólo es primordialmente, en cuanto a su concepto general, el valor en forma de dinero. Claro está que al estudiar el dinero como medio de circulación, partimos del supuesto de que no se opera solamente una metamorfosis de una mercancía. Se enfoca más bien el entrelazamiento social de estas metamorfosis. Sólo así comprenderemos la

circulación del dinero y el desarrollo de su función como medio circulatorio. Pero por importante que esta trabazón sea para la transición del dinero a su función de medio circulatorio y para la forma modificada que de ello se deriva, es de todo punto indiferente en cuanto a la transacción entre los distintos compradores y vendedores.

En cambio, en la oferta y la demanda, la oferta es igual a la suma de vendedores o productores de una determinada clase de mercancías y la demanda igual a la suma de los compradores o consumidores (individuales o productivos) de la misma clase de mercancías.

Y además, estas sumas actúan entre sí como unidades, como fuerzas agregadas. El

individuo sólo actúa aquí como parte de una fuerza social, como átomo de la masa, siendo bajo esta forma como la competencia hace valer el carácter *social* de la producción y del consumo.

La parte de la competencia más débil momentáneamente es, al mismo tiempo, aquella

en que el individuo actúa independientemente de la masa de sus competidores, y no pocas veces directamente contra ella, haciendo sentir precisamente así la dependencia de los unos con respecto a los otros, mientras que la parte más fuerte se enfrenta siempre como una unidad más o menos homogénea a su contrincante. Si la demanda de esta clase concreta de mercancías es mayor que la oferta, ocurrirá que un comprador desplazará –dentro de ciertos límites– a otro comprador, encareciendo con ello la mercancía para todos por encima del valor comercial, mientras que, de otra parte, los vendedores procurarán vender

conjuntamente a un precio comercial más elevado. Si, por el contrario, la oferta es mayor que la demanda, uno de los vendedores empezará a deshacerse de sus mercancías a precio más bajo y los demás tendrán necesariamente que seguirle, mientras que los compradores tenderán conjuntamente a rebajar el precio comercial lo más que puedan por debajo del valor comercial. El frente común sólo interesará a cada uno de ellos en la medida en que salga ganando más con él que en contra de él. Y la acción común cesará tan pronto como el campo en su conjunto se venga abajo y cada cual trate de arreglárselas por sí lo más favorablemente. Además, sí uno produce más barato y puede vender más, apoderarse de un lugar mayor en el mercado, vendiendo por debajo del precio comercial o del valor

comercial corriente, lo hace y comienza así una acción que, poco a poco, obliga a los otros a introducir el tipo más barato de producción y a reducir a un nuevo mínimo el trabajo socialmente necesario. Cuando una de las partes va delante, salen ganando todos los que forman en este bando; es como sí todos ellos gozasen de un monopolio. Cuando una de las partes es más débil que la otra, cada cual puede esforzarse en ser el más fuerte de todos (por

ejemplo, trabajando con menos costo de producción) o, por lo menos, salir del paso lo mejor posible, sin preocuparse un ardite de los que están a su lado, aunque su actuación no le afecta solamente a él, sino que afecta a todos sus cofrades.6

La oferta y la demanda presuponen la transformación del valor en valor comercial y,

cuando se desarrollan sobre una base capitalista, cuando las mercancías son productos del capital, presuponen procesos capitalistas de producción, es decir, relaciones mucho más complejas que las simples operaciones de compra y venta de las mercancías. Aquí, no se trata de la transformación puramente formal del valor de las mercancías en precio, o sea, de un simple cambio de forma; se trata de determinadas divergencias cuantitativas de los precios comerciales con respecto a los valores comerciales y con respecto a los precios de producción. En las simples operaciones de compra y venta basta con que se enfrenten entre sí los productores de mercancías como tales. La oferta y la demanda, cuando se las analiza a fondo, presuponen la existencia de las diversas clases y subclases entre las que se reparte la renta total de la sociedad para ser consumida por ellas como tal renta y de las que, por tanto, parte de la demanda formada por la renta, por otra parte, para comprender el juego de la oferta y la demanda entre los propios productores como tales, es indispensable penetrar en la estructura de conjunto del proceso capitalista de producción.

En la producción capitalista no se trata simplemente de obtener a cambio de la masa de valor lanzada a la circulación en forma de mercancías una masa de valor igual bajo otra

forma distinta –bajo forma de dinero o de otra mercancía diferente–, sino que se trata de sacar del capital invertido en la producción la misma plusvalía o la misma ganancia que cualquier otro capital de la misma magnitud o en proporción a su magnitud, cualquiera que sea la rama de producción en que se invierta, se trata, por tanto, por lo menos como mínimo, de vender las mercancías por sus precios, precios que arrojan la ganancia media, es decir, por sus precios de producción.

Bajo esta forma, el capital cobra conciencia de sí mismo como una *fuerza*

social en la que cada capitalista toma parte en proporción a la participación que le corresponde dentro del capital total de la sociedad.

En primer lugar, a la producción capitalista como tal le es indiferente el valor de uso concreto y, en general, le tienen sin cuidado las características específicas de las mercancías que produce. Lo único que le interesa, en cada esfera de producción, es

producir plusvalía, apropiarse en el producto del trabajo una determinada cantidad de trabajo no retribuido. Y lo mismo ocurre, por su naturaleza, con el trabajo asalariado sometido al capital: le tiene sin cuidado el carácter específico de su trabajo, teniendo que transformarse como lo exijan las necesidades de su capital y dejarse desplazar de una esfera de producción a otra.

En segundo lugar, una esfera de producción es, en realidad, tan buena o tan mala como otra; todas arrojan la misma ganancia y todas carecerían de razón de ser si las mercancías por ellas producidas no satisficiesen una necesidad social de cualquier clase.

Pues bien, si las mercancías se vendiesen por sus valores se presentarían, como ya

hemos visto, cuotas muy distintas de ganancia en las diversas esferas de producción, con arreglo a la distinta composición orgánica de los capitales en ellas invertidos. Pero los capitales se retiran de las esferas de producción en que la cuota de ganancia es baja, para lanzarse a otras que arrojan una ganancia mas alta. Este movimiento constante de

emigración e inmigración del capital, en una palabra, esta distribución del capital entre las diversas esferas de producción atendiendo al alza o a la baja de la cuota

de ganancia, determina una relación entre la oferta y la demanda, de tal naturaleza, que la ganancia media es la misma en las diversas esferas de producción, con lo cual los valores se convierten en medios de producción. El capital logra imponer en mayor o menor medida esta nivelación, tanto más, cuanto más desarrollado se halle el capitalismo en una sociedad nacional

dada, es decir, cuanto más se adapten al régimen de producción capitalista las realidades del país de que se trate. A medida que progresa la producción capitalista, se desarrollan también sus condiciones y va sometiendo el conjunto de las premisas sociales dentro de las cuales se desenvuelve el proceso de producción a su carácter específico y a sus leyes inmanentes.

La nivelación constante de las constantes desigualdades se efectuará tanto más

rápidamente: *1°* cuanto más móvil sea el capital, es decir, cuanto más fácilmente pueda transferirse de una esfera de producción a otra y de un lugar a otro; *2°* cuanto más rápidamente pueda desplazarse de una esfera de producción a otra y de un centro local de producción a otro la fuerza de trabajo. La condición primera presupone completa libertad comercial en el interior de la sociedad y eliminación de todos los monopolios, salvo los naturales, o sean, los que se derivan de la propia naturaleza del sistema capitalista de producción. Presupone asimismo el desarrollo del sistema de crédito, que concentra la masa inorgánica del capital social disponible frente a los capitalistas individuales; y, finalmente, la supeditación de las distintas ramas de producción a los capitalistas. Esto último iba ya implícito en el supuesto previo cuando se admitía que se trataba de la transformación de los valores en precios de producción para todas las esferas de

producción explotadas con métodos capitalistas; pero incluso esta compensación tropieza con grandes obstáculos cuando entre las empresas capitalistas se interponen, encadenándose con ellas, numerosas esferas de producción explotadas en masa con métodos no capitalistas (por ejemplo, la agricultura explotada por pequeños campesinos).

Finalmente, la gran densidad de la población. La condición segunda presupone la

supresión de todas las leyes que impiden a los campesinos desplazarse de una esfera de producción a otra o de un centro local de producción a otro. Indiferencia del obrero en cuanto al contenido de su trabajo. Máxima reducción del trabajo, en todas las esferas de producción, a trabajo simple. Desaparición de todos los prejuicios profesionales entre los obreros. Finalmente, y sobre todo, sometimiento del obrero al régimen de producción

capitalista. El desarrollo de estos puntos de vista tiene su lugar adecuado en la

investigación especial sobre la concurrencia.

De lo dicho se desprende que cada capitalista de por sí, al igual que la totalidad de los capitalistas de cada esfera especial de producción, se halla interesado, no sólo por simpatía general de clase, sino directamente, por motivos económicos, en la explotación de la clase obrera en su conjunto por el capital en bloque y en el grado de esta explotación, puesto que, presuponiendo como dadas todas las demás circunstancias, entre ellas el valor del capital constante invertido en su totalidad, la cuota de ganancia media depende del grado de explotación del trabajo total por el capital total.

La ganancia media coincide con la plusvalía media que produce porcentualmente el

capital, y, por lo que a la ganancia se refiere, se comprende de suyo, como algo evidente por sí mismo, lo que acabamos de exponer. En la ganancia media hay que añadir solamente, como uno de los factores determinantes de la cuota de ganancia, el valor del capital invertido. En realidad, el interés especial que un capitalista o el capital de una determinada esfera de producción tiene en la explotación de los obreros directamente empleados por él, se limita a conseguir un lucro extraordinario, una ganancia superior a la ganancia media, ya sea haciendo excepcionalmente trabajar a sus obreros más de lo normal o reduciendo sus salarios por debajo del nivel medio, o logrando una productividad extraordinaria del trabajo empleado. Prescindiendo de esto, un capitalista que no emplease en su esfera de producción ningún capital variable ni diese, por tanto, ocupación a ningún obrero (lo que constituye, en realidad, una premisa exagerada) se hallaría tan interesado en la explotación de la clase obrera por el capital y sacaría del trabajo sobrante no retribuido su parte correspondiente de ganancia como el capitalista que (otra hipótesis absurda) sólo emplease capital variable, que por tanto invirtiese en salarios todo su capital. Pues bien, el grado de explotación del

trabajo depende, partiendo de una jornada de trabajo dada, de la intensidad media del trabajo y, si partimos de una intensidad de trabajo dada, de la duración de la jornada de trabajo. Del grado de explotación del trabajo

depende la cuantía de la cuota de plusvalía y, por tanto, dada la masa total del capital variable, la magnitud de la plusvalía y,

consiguientemente, la magnitud de la ganancia. El interés especial que tiene el capital de una esfera de producción, a diferencia del capital en su conjunto, en la explotación de los obreros específicamente empleados por él, lo tiene el capitalista individual, a diferencia del capital de su esfera de producción, en la explotación de los obreros a quienes él personalmente explota.

Por otra parte, el capital de cada esfera concreta de producción y cada capitalista de por si se hallan igualmente interesados en la productividad del trabajo social empleado por el capital en su conjunto. De esta productividad dependen, en efecto, dos cosas: en primer lugar, la masa de los valores de uso en que se expresa la ganancia media, cosa doblemente importante, ya que ésta sirve tanto de fondo de acumulación de nuevo capital como de

fondo de reserva para su disfrute. En segundo lugar, la cuantía de valor del capital total invertido (el constante y el variable), la cual, partiendo de una magnitud dada de plusvalía o de ganancia de toda la clase capitalista, determina la cuota de ganancia o la ganancia que corresponde a una determinada masa de capital. La especial productividad del trabajo en una esfera particular de producción o en una empresa concreta dentro de ella, sólo interesa a los capitalistas de esta empresa o rama de producción cuando permita a la rama especial de que se trate conseguir una ganancia extraordinaria con respecto al capital en su conjunto o conceda esta misma posibilidad al capitalista individual con respecto a los demás

capitalistas de la misma rama de producción.

Tenemos, pues, aquí la prueba matemáticamente exacta de por qué los capitalistas, a

pesar de las rencillas que les separan en el campo de la concurrencia, constituyen una verdadera masonería cuando se enfrentan con el conjunto de la clase obrera.

El precio de producción lleva implícita a la ganancia media. Esto que nosotros

llamamos precio de producción es, en realidad, lo mismo que A. Smith llama *natural price*

[Ricardo *price of production, cost of production*] y los fisiócratas *prix necessaire* –sin que ninguno de ellos, A. Smith, Ricardo ni los fisiócratas, desarrolle la diferencia existente entre el precio de producción y el valor–, porque este precio es, a la larga, lo que condiciona la oferta, la reproducción de las mercancías de toda esfera especial de producción.7 Y se comprende también por qué los mismos economistas que se revuelven contra la determinación del valor de las mercancías por el tiempo de trabajo, por la cantidad de trabajo contenida en ellas, hablan siempre de los precios de producción como de los centros en torno a los cuales fluctúan los precios comerciales. Pueden permitirse hacerlo así porque el precio de producción es ya de por sí una forma completamente enajenada y prima facie absurda del valor de la mercancía; una forma que se presenta en el plano de la concurrencia y, por tanto, en la conciencia del capitalista vulgar y también, como es lógico, en la del economista vulgar.

*

De lo expuesto se desprende que el valor comercial (y todo lo que hemos dicho acerca de éste vale, con las restricciones necesarias, para el precio de producción) lleva implícito una ganancia extraordinaria de quienes producen en las mejores condiciones, dentro de cada rama especial de producción. Exceptuando de un modo general los casos de crisis y de superproducción, esto es aplicable a todos los precios comerciales, por mucho que puedan diferir de los valores comerciales o de los precios de producción vigentes en el mercado. El precio comercial lleva implícito, en efecto, el pago del mismo precio por mercancías de la misma clase, aunque éstas se hayan producido en condiciones individuales muy distintas y tengan, por consiguiente, precios de costo muy diferentes. (No hablamos aquí de las

ganancias extraordinarias, consecuencia de los monopolios, artificiales o naturales, en el sentido corriente de esta palabra.)

Pero las ganancias extraordinarias pueden provenir, además, del hecho de que ciertas esferas de producción se hallen en condiciones de sustraerse a la transformación de los valores de sus mercancías en precios de producción y

por tanto a la reducción de sus ganancias a la ganancia media. En la sección sobre la renta del suelo habremos de estudiar otras modalidades de estas dos formas de la ganancia extraordinaria

Pie de página capítulo X

1 Por aquel entonces, en 1865, esto era una simple “opinión” de Marx. Hoy, después de la extensa investigación de las comunidades primitivas llevada a cabo desde Maurer hasta Morgan, se trata de un hecho que ya no discute casi nadie. *(F E.)*

2 C. Marx, *Zur Kritik der politischen Oekonomie,* Berlín 1859 [p. 8].

3 Ob. cit.

4 La polémica sostenida entre Storch y Ricardo a propósito de la renta del suelo (polémica intrínseca, pues en realidad ninguno de estos dos autores para mientes en el otro). a saber: si el valor comercial (que en ellos es más bien el precio comercial o el precio de

producción) se regula por las mercancías producidas en las condiciones más desfavorables Ricardo [ob. cit., pp. 55–6 s]) o por las producidas en las condiciones más favorables.

(Storch [*Cours d'économie politique,* San Petersburgo, 1815, t. II, pp. 78 s]), se resuelve, pues, en el sentido de que ambos autores tienen razón y ambos carecen de ella y de que tanto uno como otro pierden de vista totalmente el caso intermedio. Véase Corbet [*An Inquiry,* etc., pp. 42 s.] acerca de los casos en que el precio es regulado por las mercancías producidas en las mejores condiciones: “No quiere decir que él (Ricardo) haya afirmado que de dos partidas de dos artículos distintos, por ejemplo, un sombrero y un par de zapatos, se cambien entre sí porque estas dos partidas se produzcan con cantidades de trabajo iguales. Por “mercancías” debe entenderse aquí la “clase mercancía”, no un

determinado sombrero de por sí, un determinado par de zapatos, etc. Para estos efectos, debe considerarse distribuido entre todos los sombreros el trabajo total que produce todos los sombreros de Inglaterra. A mí me parece

que esto no ha sido expresado primeramente ni en las exposiciones generales de esta doctrina" *(Observations on certain verbal disputes in Political Economy,* etcétera , Londres, 1821, pp. 53 y 54).

5 Gran necedad la siguiente "agudeza": "Allí donde la cantidad de salarios, capital y tierra necesaria para producir una mercancía varíe con respecto a la que antes se necesitaba, variará también lo que Adam Smith llama su precio natural, y el precio que antes era su precio natural se convertirá, con referencia a este cambio, en su precio comercial, pues si bien no pueden haber cambiado ni la oferta ni la cantidad necesaria" (ambas cambian aquí precisamente porque el valor comercial o el precio de producción, que es del que se trata en A. Smith, varía a consecuencia de un cambio de valor) "aquella oferta no corresponde exactamente a la demanda de aquellas personas (*is not now* exactty *enough for those persons*) que pueden y quieren pagar lo que ahora representa el costo de producción, sino que es o mayor o menor, por donde la proporción entre la oferta y lo que en vista del nuevo costo de producción representa la demanda efectiva difiere de la anterior. En estas

condiciones, se operará un cambio en la oferta, si no se interpone ningún obstáculo en su camino, hasta que la mercancía acabe situándose en su nuevo precio natural. Habrá gentes a quienes se les antoje decir que –puesto que la mercancía llega a su precio natural mediante el cambio de la oferta– el precio natural se debe a una proporción entre la oferta y la demanda, ni más ni menos que el precio comercial se debe a otra; y, consiguientemente, que el precio natural depende, exactamente lo mismo que el precio comercial, de la

proporción que guarden entre sí la oferta y la demanda ("El gran principio de la oferta y la demanda fue puesto en acción para determinar tanto lo que A. Smith llama precios

naturales como lo que él llama precios comerciales": Malthus) . (*Observations on certain*

verbal disputes, etc., Londres, 1821, pp. 6 0, 61). Este hombre tan sabio no comprende que, en el caso de que se trata, es precisamente el cambio operado en el *cost of production* y también, por tanto, en el valor, lo que determina la variación de la demanda y, por consiguiente, la proporción entre ésta y la

oferta, y que esta variación en cuanto a la demanda provoca una variación en cuanto a la oferta; lo cual probaría exactamente lo contrario de lo que nuestro pensador se propone demostrar; probaría, en efecto, que la

variación del costo de producción no se halla regulado en modo alguno por la proporción entre la oferta y la demanda, sino que es ella, por el contrario, la que regula esta proporción.

6 “Si cada individuo de una clase no pudiese llegar a obtener más que una determinada porción o una parte alícuota de ganancia y de posesión de todo, se asociaría de buen grado

[con los otros] para elevar las ganancias” (y esto es, en efecto, lo que hace, tan pronto como la proporción entre la oferta y la demanda se lo permite): esto es el monopolio. Pero cuando cada individuo piensa que puede acrecentar de algún modo la suma absoluta su propia

participación, aunque sea mediante un procedimiento que reduzca esta suma total, lo hará con harta frecuencia: esto es la competencia (*An Inquiry into those Principles respecting the Nature of Demand*, etc., Londres 1821, p. 105)

7 Maltus: *Principles of economy*, Londres, 1836, p. 77 *s.*

CAPITULO XI

EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES GENERALES DE LOS SALARIOS SOBRE

LOS PRECIOS DE PRODUCCIÓN

Supongamos que la composición media del capital social es de 80 *c* + 20 *v* y la ganancia del 20%. La cuota de plusvalía será, en este caso, del 100%. Una elevación general de los salarios, si las demás circunstancias no varían, se traduce en una reducción de la cuota de plusvalía. Ganancia y plusvalía coinciden con respecto al capital medio. Supongamos que los salarios aumentan en un 25%. La misma masa de trabajo que antes costaba 20 poner en movimiento costará ahora 25. Tendremos, pues, en vez de 80 *c* + 20 *v* + 20

g, un valor de rotación de 80 *c* + 25 *v* + l5 *g*. El trabajo puesto en acción por el capital variable seguirá produciendo, al igual que antes, una suma de valor de 40. Al subir *v* de 20 a 25, el sobrante *p* o *g* quedará reducido a 15. La ganancia de 15 sobre 105 representa el 142/7%, y ésta será la nueva cuota media de ganancia. Y como el precio de producción de las mercancías producidas por el capital medio coincide con su valor, el precio de producción de estas mercancías no habrá variado; por consiguiente, la subida de los salarios traerá como consecuencia un descenso de la ganancia, pero no un cambio del valor ni del precio de las mercancías.

Antes, cuando la ganancia media = 20%, el precio de producción de las mercancías producidas en un período de rotación era igual a su precio de costo más una ganancia del 20% sobre él, por tanto 20 *pc*

= *pc* + *pc* X *g*’ =

——,

donde

pc representa una magnitud

100

variable que difiere según el valor de los medios de producción incorporados a las mercancías y según el grado del desgaste que el capital fijo empleado en su producción transfiere al producto. Ahora, 142/7 *pc*

en cambio, el precio de producción será *pc*

+

———

100

Tomemos ahora, primeramente, un capital cuya composición orgánica sea inferior a la composición primitiva del capital social medio de 80 *c* + 20 *v* (que ahora se convierte en 764/21 *c* + 2317/21;1 por ejemplo, de 50 *c* + 50 *v*.

Si suponemos para mayor simplificación que todo el capital fijo entra en el producto anual en el concepto de desgaste, y que el tiempo de rotación es el mismo que en el caso I, antes de la subida de los salarios, el precio de producción del producto anual será 50 *c* + 50 *v* + 20 *g* = 120. Una subida de salarios del 25% arroja respecto a la misma cantidad de trabajo puesto en acción una elevación del capital variable de 50

a 601/2. Si el producto anual se vendiese a su antiguo precio de producción de 120, tendríamos una suma de 50 *c* + 621/2 *v* + 71/2 *g*, o sea, una cuota de ganancia de 2/3%. Pero la nueva cuota media de ganancia es la de 142/7%, y como partimos del supuesto de que todas las demás circunstancias permanecen invariables, el nuevo capital de 50 *c* + 621/2 *v* tendrá que arrojar la misma ganancia. Pues bien, un capital de 1121/2 arroja, a base de una cuota de ganancia del 142/7, una ganancia de 161/14.2 El precio de producción de las mercancías así producidas es ahora, por tanto, 50 *c* + 621/2 *v* + 161/14 *g* = 1288/14. Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%, el precio de producción de la misma cantidad de la misma mercancía ha subido de 120 a 12 88/14, o sea, en más del 7%.

Tomemos, por el contrario, una esfera de producción de composición orgánica superior a la del capital medio, por ejemplo, de 92 *c* + 8 *v*. La ganancia media originaria será también en este caso por consiguiente = 20 y, si suponemos como antes que todo el capital fijo entra en el producto anual y que el período de rotación es el mismo que en los casos I y II, tendremos que el precio de producción de la mercancía será también, en estas condiciones = 120.

Como consecuencia de la subida de los salarios en un 25%, el capital variable aumenta, siendo la misma la cantidad de trabajo, de 8 a 10 y, por tanto, el precio de costo de las mercancías de 100 a 102, por otra parte, la cuota de ganancia media baja del 20 al 142/7%. Pero la proporción es 100: 142/7 = 102: l44/7.3 La ganancia que ahora corresponde a 102 es, pues, la de 144/7. Por eso el producto total se vende por *pc* + *pc* X

g' = 102 + 144/7 = 1164/7. El precio de producción ha descendido, por tanto, de 120 a 1164/7, o sea, casi en el 3%.*

Por consiguiente, como resultado de la subida de los salarios en un 25%,

tenemos: *1º* que, con respecto al capital de composición social media, el precio de producción de la mercancía permanece invariable;

2º que, con respecto al capital de composición baja, el precio de producción de la mercancía aumenta, aunque no en la misma proporción en que disminuye la ganancia;

3º que, con respecto al capital de composición alta, el precio de producción de la mercancía baja, aunque tampoco en la misma proporción que la ganancia.

Como el precio de producción de las mercancías del capital medio sigue siendo el mismo, igual al valor del producto, la suma de los precios de producción de los productos de todos los capitales sigue siendo también la misma, igual a la suma de los valores producidos por el capital total; la elevación de una parte y la baja de otra se compensan con respecto al capital en su conjunto a base del nivel del capital medio de la sociedad.

El precio de producción de las mercancías aumenta en el ejemplo II y disminuye en el III; pues bien, esta acción contraria que ejerce la baja de la cuota de plusvalía o el alza general de los salarios revela que no puede tratarse aquí de una indemnización ofrecida en el precio para compensar la subida de los salarios, puesto que en el caso III es imposible que la baja del precio de producción indemnice al capitalista por la baja de la ganancia, y en el caso II el alza del precio no impide el descenso de la ganancia. Lejos de ello, en ambos casos, lo mismo cuando aumenta el precio que cuando disminuye, la ganancia es la misma que la obtenida como el capital medio, en que el precio permanece invariable. Es, lo mismo en el caso II que en el caso III, la misma ganancia media reducida en 55/7, o sea, en algo más del 25%. De donde se deduce que si el precio no aumentase en II y no disminuyese en III, II vendería por debajo y III por encima de la nueva ganancia media disminuida. Es claro de por sí que, según que se invierta en trabajo el 50, el 25 o el l0% del capital, la subida de salarios influirá de modo muy distinto sobre un capital que invierte en salarios 1/l0 que sobre el que invierte 1/4 o incluso 1/2. La elevación de los precios de producción, de una parte, y su reducción de otra, según que la composición del capital sea inferior o superior a la media social, es pura y exclusivamente resultado de la compensación a base de la nueva cuota disminuida de ganancia.4

Ahora bien ¿cómo influiría una baja general de los salarios y una congruente alza general de la cuota de ganancia y, por tanto, de la cuota de ganancia media, sobre los precios de producción de las mercancías producto de capitales que difieren en sentido opuesto de la composición orgánica media? Para llegar al resultado apetecido (que Ricardo no investiga), no tenemos más que dar la vuelta a nuestra anterior argumentación.

I. Capital medio = 80 *c* + 20 *v* = 100; cuota de plusvalía = 100%, precio de producción = valor de la mercancía = 80 *c* + 20 *v* + 20 *g* = 120; cuota de ganancia = 20%. Si los salarios se reducen en una cuarta parte, tendremos que el mismo capital constante que antes ponían en acción 20 *v* será puesto en movimiento ahora por 15 *v*. Tendremos, pues, que valor de la mercancía = 80 *c* + 15 *v* + 25 *g* = 120. La cantidad de trabajo producida por *v* se mantiene invariable, aunque el valor nuevo creado por él se distribuye ahora de distinto modo entre el capitalista y el obrero. La plusvalía ha aumentado de 20 a 25 y la cuota de plusvalía de 20 25

—— a

——— es decir, del 100% al 1662/3%. La ganancia correspondiente

20 15

a 95 es ahora = 25 y, por tanto, la cuota de ganancia el 266/19%. La nueva composición porcentual del capital es, ahora, la de 844/19 *c* + 1515/19 *v* = 100.

II. Composición baja. Primitivamente, 50 *c* + 50 *v*, como arriba. Al disminuir los salarios en 1/4, *v* se reduce a 371/2, con lo que el capital total invertido desciende a 50 *c* + 371/2 *v* = 871/2. Aplicando a esto la nueva cuota de ganancia de 266/19%, tendremos: 100: 266/19 = 871/2: 231/38. La misma masa de mercancías que antes costaba 120, cuesta ahora 871/2 + 231/38 = 11010/19, lo que representa una disminución de precio de cerca del 87%.

III. Composición alta. Primitivamente, 92 *c* + 8 *v* = 100. Al bajar los salarios en 1/4, 8 *v* queda reducido a 6 *v* y el capital a 98. Por tanto, 100: 266/19 = 98: 2515/19. El precio de producción de la mercancía, que antes era de 100 + 20 = 120, es ahora, después de la disminución del salario, 98 + 2515/19 =

12315/19; es decir, ha subido en un 3%.5

Como vemos, no hay más que seguir la misma trayectoria de antes, pero en sentido inverso y con las modificaciones necesarias; y vemos también que un descenso general del salario se traduce en una subida general de la plusvalía, de la cuota de plusvalía y, en igualdad de circunstancias, de la cuota de ganancia, aun cuando expresada en una proporción distinta; un descenso de los precios de producción, tratándose de productos–mercancías de capitales de composición baja, y precios de producción más elevados, tratándose de mercancías producidas por capitales de composición alta. El resultado es, pues, exactamente inverso al obtenido por una subida general de salarios.6 En ambos casos –en el de alza y en el de baja de salarios– se parte del supuesto de que la jornada de trabajo permanece invariable, lo mismo que los precios de todos los artículos de primera necesidad. Por consiguiente, la baja de los salarios sólo es posible, aquí, cuando los salarios son ya de antemano superiores al precio normal del trabajo o cuando se hallen por debajo de él. Más adelante, en la sección sobre la renta del suelo, investigaremos en parte cómo se modifica el problema cuando el alza o la baja del salario proviene de un cambio del valor y, por tanto, del precio de producción de las mercancías que se destinan normalmente al consumo del obrero. Sin embargo, ya desde ahora podemos dejar sentado lo siguiente:

Si el alza o la baja de los salarios proviene del cambio de valor experimentado por los medios de subsistencia de primera necesidad, lo expuesto más arriba sólo puede sufrir modificación cuando las mercancías cuyo cambio de precio haga aumentar o disminuir el capital variable figuren también como elementos constitutivos del capital constante y, por tanto, no influyan simplemente sobre los salarios. Cuando por el contrario, ocurre esto, no hay nada que añadir a lo que dejamos expuesto.

En todo este capítulo presuponemos como un hecho dado el establecimiento de la cuota general de ganancia, de la ganancia media y también, por tanto, la transformación de los valores en precios de producción. Lo único que resta por averiguar es cómo influyen sobre los precios de producción de las mercancías que se suponen como factores dados un aumento o una disminución general de los salarios. Es éste un problema muy secundario, comparado con los demás puntos importantes tratados en esta sección. Sin

embargo, es el único problema relativo a nuestro estudio que Ricardo trata, aunque sea, como veremos, de un modo parcial e insuficiente.

Notas del capítulo XI:

1 Es la forma porcentual de la nueva composición orgánica 80 *c* + 25 *v*. (*Nota de la Ed. alemana.*) 2 En la 1ª edición dice: “hacia l61/12”; Engels calculaba así el precio de producción en 1287/12,. En el manuscrito de Marx aparece la cifra exacta: 163/42. Nosotros hemos reducido proporcionalmente el quebrado, tomando esta cifra como base para calcular el precio de producción. (*Nota de la Ed. alemana*).

3 En la primera edición aparece la palabra “aproximadamente”, pero no figura en el manuscrito. En realidad, la ecuación es total y no aproximadamente exacta. (*Nota de la Ed. alemana.*) 4 La 1ª edición dice: “más del 3%”. Lo que el manuscrito de Marx dice es “hacia 33/7”; es decir, se da la cifra absoluta, que equivale al 26/7%. (*Nota de la Ed. alemana.*)

5 En la 1ª edición figura la frase siguiente: “Es evidente que si, a consecuencia del establecimiento de una cuota general de ganancia para los capitales de composición orgánica baja (en que *v* sea superior a la media), los valores se reducen al convertirse en precios de producción, se elevarán tratándose de capitales de composición orgánica alta.” En la fe de erratas que acompaña a la 1ª edición dice Engels: “Debe tacharse toda la frase desde ‘Es evidente’ hasta ‘composición orgánica alta’. La tesis es exacta, pero así presentada puede mover a confusión.” (*Nota de la Ed. alemana*.)

6. Es altamente característico que Ricardo (el cual procede, naturalmente, de otro modo que aquí, puesto que no comprendía la nivelación de los valores a base de los precios de producción) no parara mientes siquiera en esto, sino que considerase solamente el primer caso, el del alza del salario y su influencia sobre los precios de producción de las mercancías [*Principles*, etc., Londres, 1852, pp. 26 *s*.] Y el *servum pecus imitatorum* (14) no ha sido siquiera capaz de deducir este corolario evidentemente a más no poder y, en realidad, tautológico.

CAPITULO XII

ADICIONES

1. Causas que determinan un cambio en cuanto al precio de producción

El precio de producción de una mercancía sólo puede variar por dos causas:

Primera. Porque cambie la cuota general de ganancia. Esto sólo es posible cuando cambie la cuota media de la misma plusvalía o cuando, permaneciendo invariable la cuota media de plusvalía, cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y la suma del capital social invertido.

Cuando la variación de la cuota de plusvalía no obedezca al hecho de que el salario descienda por debajo de su nivel normal o exceda de él –y estos movimientos deben considerarse siempre como movimientos oscilatorios–, sólo puede producirse por una de estas dos causas: porque el valor de la fuerza de trabajo disminuya o porque aumente; causas ambas igualmente imposibles a menos que se modifique la productividad del trabajo que produce medios de subsistencia, es decir, a menos que cambie el valor de las mercancías que se destinan al consumo del obrero.

Puede también ocurrir que cambie la proporción entre la suma de la plusvalía apropiada y el capital total social invertido. Y como aquí el cambio no arranca de la cuota de plusvalía, tiene necesariamente que partir del capital total, y concretamente de su parte constante. La masa de éste, técnicamente considerada, aumenta o disminuye en proporción a la fuerza de trabajo comprada con el capital variable, y la masa de su valor crece o merma, por tanto, conforme crece o disminuye su masa misma; aumenta o disminuye, por consiguiente, en proporción también a la masa de valor del capital variable. Si con el mismo trabajo se pone en acción más capital constante, el trabajo será más productivo, y viceversa. Por tanto, al cambiar la productividad del trabajo, tiene que operarse necesariamente un cambio en cuanto al valor de ciertas mercancías.

Para ambos casos rige, pues, la ley de que, al cambiar el precio de producción de una mercancía como consecuencia de un cambio operado en la cuota general de ganancia, aunque pueda permanecer inalterable su propio valor

tiene sin embargo que producirse un cambio de valor en otras mercancías.

Segunda. Permaneciendo inalterable la cuota general de ganancia, el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor; pues se necesita una cantidad mayor o menor de trabajo para reproducir esta mercancía, bien porque cambie la productividad del trabajo que produce la mercancía en su forma definitiva, bien porque sufra alteración la del trabajo productor de aquellas que entran en su producción. El precio de producción de los hilados de algodón, por ejemplo, puede descender, bien porque el algodón en bruto se produzca más barato, bien porque el trabajo del hilado sea ahora más productivo por efecto de la introducción de maquinaria más perfecta.

El precio de producción es, como hemos indicado más arriba = *pc* + *g*, es decir, igual al precio de costo más la ganancia. Pero éste es = *pc* + *pc* X *g*', llamando *pc* al precio de costo, a una magnitud indeterminada, que varía según las distintas esferas de producción y que es siempre igual al valor del capital constante y variable consumido en la producción de la mercancía, y *g*' a la cuota media de ganancia, porcentualmente considerada. Si *pc* = 200 y *g*' = 20%, el precio de producción *pc* + *pc* X *g*' será = 200 +

20020/100 = 200 + 40 = 240. Es evidente que este precio de producción puede permanecer invariable, aunque varíe el valor de las mercancías.

Todos los cambios operados en el precio de producción de las mercancías se reducen en última instancia a un cambio de valor, pero no todos los cambios que afectan al valor de las mercancías tienen por qué expresarse en un cambio respecto al precio de producción, ya que éste no se determina solamente por el valor de la mercancía concreta en su conjunto. Por consiguiente, el cambio operado en la mercancía A puede compensarse mediante el cambio contrario operado en la mercancía B, de tal modo que la proporción general siga siendo la misma.

2. Precio de producción de las mercancías de composición media

Hemos visto cómo la desviación de los precios de producción con respecto a los valores proviene: *1*) de que no se añade al precio de costo de una mercancía la plusvalía contenida en ella, sino la ganancia media;

2) de que el precio de producción de una mercancía divergente del valor por ese motivo entra como elemento en el precio de costo de otras mercancías, lo cual hace que el precio de costo de una mercancía pueda representar ya una desviación con respecto al valor de los medios de producción consumidos para producirla, aun prescindiendo de la que se añade, en cuanto a ella misma, por la diferencia entre la ganancia media y la plusvalía.

Cabe, pues, según esto, que aun tratándose de mercancías producidas por capitales de composición media, el precio de costo difiera de la suma de valor de los elementos que forman esta parte integrante de su precio de producción. Supongamos que la composición media sea 80 *c* + 20 *v*. Pues bien, cabe perfectamente que en los capitales reales de esta composición 80 *c* sea mayor o menor que el valor de *c*, del capital constante, si este *c* se halla formado por mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor. Y también los 20 *v* pueden diferir de su valor, si el salario se destina a la compra de mercancías cuyo precio de producción difiere de su valor; es decir, si para rescatar estas mercancías (para reponerlas) el obrero tiene que rendir más o menos tiempo de trabajo y, por tanto, entregar más o menos trabajo necesario del que haría falta si los precios de producción de los artículos de primera necesidad coincidiesen con sus valores.

Esta posibilidad no menoscaba, sin embargo, en lo más mínimo la justeza de las tesis que hemos sentado con respecto a las mercancías producidas por capitales de composición media. La cantidad de ganancia que corresponde a estas mercancías es igual a la cantidad de plusvalía que en ellas mismas se contiene. Por ejemplo, con un capital compuesto, como indicábamos más arriba, por 80 *c* + 20 *v*, lo importante para la determinación de la plusvalía no es el saber si estas cifras son expresión de los valores reales, sino el saber qué relación guardan entre sí; es decir, el saber que *v* = 1/5 del capital total y *c* = 4/5. Cuando así ocurre, tenemos, como sentábamos más arriba, que la plusvalía producida por *v* es igual a la ganancia media. Por otra parte, por ser igual a la ganancia media, el precio de producción = precio de costo + ganancia = *pc* + *g* = *pc* +

p, se equipara prácticamente al valor de la mercancía. Es decir, que el alza o la baja de los salarios no altera para nada, en este caso, a *pc* + *g*, lo mismo que no alteraría en lo más mínimo el valor de la mercancía, traduciéndose

simplemente en un movimiento inverso correspondiente a aquél, en el alza o en la baja congruente de la cuota de ganancia. En efecto, si como consecuencia del aumento o la disminución del salario, se alterase aquí el precio de las mercancías, la cuota de ganancia en estas ramas de producción de composición media resultaría ser superior o inferior a su nivel en las otras ramas. Las ramas de composición media sólo se mantienen al mismo nivel de ganancia con las demás cuando el precio permanece invariable.

Ocurre, pues, en ellas, prácticamente, lo mismo que si los productos de estas ramas se vendiesen por su valor real. En efecto, cuando las mercancías se venden por sus valores reales, es evidente que, permaneciendo invariables las demás circunstancias, el alza o la baja del salario determina un alza o una baja proporcionales de la ganancia, pero no altera el valor de las mercancías y que, en todo caso, el aumento o la disminución del salario no puede afectar nunca al valor de las mercancías, sino simplemente al volumen de la plusvalía.

3. Causas de compensación para el capitalista

Hemos dicho que la concurrencia nivela las cuotas de ganancia de las distintas ramas de producción sobre la base de la ganancia media, convirtiendo con ello los valores de los productos de estas distintas ramas en precios de producción. Esto se opera mediante la continua transferencia de capitales de unas ramas a otras, en que la ganancia excede por el momento de la ganancia media; debiendo tenerse en cuenta, sin embargo, las fluctuaciones de la ganancia relacionadas con las alternativas de años buenos y malos que se dan dentro de una determinada rama industrial y en una época dada. Este movimiento ininterrumpido de emigración e inmigración de capitales entre diversas ramas de producción provoca movimientos ascendentes y descendentes de la cuota de ganancia, que se compensan más o menos entre sí y que tienden, por tanto, a reducir en todas partes la cuota de ganancia al mismo nivel común y general.

Este movimiento de los capitales responde siempre, en primer término, al estado de los precios comerciales, que en unas partes hacen subir las ganancias por encima del nivel medio y en otras partes los hacen descender por debajo de él. Prescindimos por el momento del capital comercial, que aquí no nos interesa y que, como revelan esos paroxismos de especulación en

ciertos artículos favoritos que surgen

repentinamente, pueden extraer con una rapidez extraordinaria masas de capital de una rama comercial para lanzarlos a otra con la misma celeridad. Limitándonos a la verdadera producción –industria, agricultura, minería, etc.–, vemos que la transferencia de capitales de unas ramas a otras tropieza con dificultades considerables, sobre todo por razón del capital fijo existente. Además, la experiencia enseña que si una rama industrial, por ejemplo, la industria algodonera, arroja en un determinado momento ganancias extraordinariamente altas, pasado algún tiempo rinde en cambio ganancias muy reducidas o deja incluso pérdidas, por donde, tomando un determinado ciclo de años, resulta que la ganancia media de esta rama de producción es aproximadamente la misma que la de las demás. El capital ha sabido sacar pronto la lección de esta experiencia.

Lo que *no revela* la competencia es la determinación del valor que domina el movimiento de la producción; son los valores que se hallan detrás de los precios de producción y, en última instancia, los determinan. La concurrencia revela, por el contrario: *1)* las ganancias medias, las cuales son independientes de la composición orgánica del capital en las distintas ramas de producción y también, por tanto, de la masa de trabajo vivo que un capital dado puede apropiarse en una determinada rama de explotación: *2)* el alza y la baja de los precios de producción como consecuencia del cambio operado en cuanto al volumen del salario, fenómeno que a primera vista contradice totalmente el de la proporción de valor entre las diversas mercancías; *3)* las fluctuaciones de los precios comerciales, que reducen el precio comercial medio de las mercancías en un período de tiempo dado, no al *valor* comercial, sino a un precio de producción comercial que difiere de este valor comercial y es muy distinto de él. Todos estos fenómenos *parecen* contradecir tanto a la determinación del valor por el tiempo de trabajo como a la esencia de la plusvalía en cuanto formada por trabajo sobrante no retribuido. Por *consiguiente, en el mundo de la concurrencia todo aparece invertido*. La forma exterior de las relaciones económicas, tal como se presenta en la superficie de los fenómenos, en su existencia real y también, por tanto, en las ideas con que los representantes y los agentes de estas relaciones pretenden ver claro en ellas, difiere mucho y es, en realidad, lo inverso, lo contrario a su estructura interna esencial aunque oculta, y al

concepto que a ella corresponde.

Además, tan pronto como la producción capitalista alcanza cierto grado de desarrollo, la compensación entre las diversas cuotas de ganancia vigentes en las distintas ramas para formar una cuota general de ganancia no se opera, ni mucho menos, simplemente por el juego de atracción o repulsión en el que los precios comerciales atraen o repelen al capital. Cuando los precios medios y los precios comerciales que a ellos corresponden se han consolidado durante algún tiempo, los capitalistas individuales toman *conciencia* de que en este proceso se compensan *determinadas diferencias* y las incluyen en sus cuentas recíprocas. Se presentan a la mente de los capitalistas y son tenidas en cuenta por ellos como otras tantas causas de compensación.

La idea fundamental en torno a la que gira todo esto es la de la misma ganancia media, la idea de que capitales de igual magnitud tienen necesariamente que arrojar, en los mismos períodos de tiempo, ganancias iguales. Idea basada, a su vez, en la concepción de, o que el capital de cada rama de producción tiene que participar en la plusvalía total arrancada a los obreros por el capital global de la sociedad en proporción a su magnitud, o de que cada capital por si sólo puede considerarse como un fragmento del capital total, por lo cual cada capitalista debe concebirse en realidad como un accionista de la gran empresa colectiva, interesado en la ganancia total, en proporción a la magnitud del capital con que en ella participa.

A esta idea responde el cálculo de los capitalistas cuando, por ejemplo, imputan a un capital cuyo ciclo de rotación es más lento, bien porque las mercancías permanezcan más tiempo en el proceso de producción, bien porque hayan de venderse en mercados más lejanos, la ganancia que deja de obtener por esa razón, resarciéndose de ella mediante un recargo sobre el precio. O el hecho de que aquellas inversiones de capital que se hallan expuestas a grandes riesgos, como ocurre, por ejemplo, con el capital de las compañías armadoras de buques, obtengan mediante recargo del precio una indemnización que las compense del riesgo.

Al desarrollarse la producción capitalista, y con ella el régimen de los seguros, el riesgo es, en realidad, igual para todas las ramas de producción (véase Corbet), aunque las expuestas a mayores riesgos pagan primas de seguro más altas, de las que se resarcen recargando los precios de sus

mercancías. En la práctica, todo ello conduce a que cada circunstancia que haga que una inversión de capital –y todas ellas se consideran igualmente necesarias, dentro de ciertos límites– sea menos rentable y otra más rentable sea tenida en cuenta como una causa de compensación válida de una vez para todas, sin que sea necesario que intervenga a cada paso la acción de la concurrencia para hacer valer este motivo o factor de cálculo. Lo que el capitalista olvida

–o, mejor dicho, lo que no ve, porque la concurrencia no se lo revela– es que todas estas causas de compensación que los capitalistas hacen valer mutuamente al establecer los cálculos mutuos de los precios de

las mercancías vigentes en diversas ramas de producción se relacionan entre sí simplemente por el hecho de que todas ellas tienen iguales derechos a participar en el botín común, que es la plusvalía total, en proporción a sus capitales respectivos. A ellos *les parece*, por el contrario, puesto que la ganancia por ellos obtenida no coincide con la plusvalía por ellos arrancada, que sus causas de compensación no se limitan a nivelar las participaciones respectivas en la plusvalía total, sino que *crean la ganancia misma*, y que ésta proviene, sencillamente, del recargo sobre el precio de costo de las mercancías, motivado por las causas que sean.

Por lo demás, a la ganancia media es aplicable también lo que dijimos en el cap. VII, pp. 161 *ss*., sobre las ideas que el capitalista se forma acerca de la fuente de la plusvalía. Lo que ocurre es que aquí el problema se plantea en otros términos, en el sentido de que, partiendo de un precio comercial dado de las mercancías y de un determinado grado de explotación del trabajo, el ahorro conseguido en cuanto al precio de costo depende de la destreza, de la atención individual, etcétera.

SECCIÓN TERCERA

LEY DE LA TENDENCIA DECRECIENTE DE LA CUOTA DE GANANCIA

CAPITULO XIII

NATURALEZA DE LA LEY

Partiendo de un salario y de una jornada de trabajo dados, un capital variable, de 100 por ejemplo, presupone un determinado número de obreros puestos en acción; es el índice de este número de obreros.

Supongamos, por ejemplo, que 100 libras esterlinas representen el salario de 100 obreros digamos durante una semana. Si estos 100 obreros rinden la misma cantidad de trabajo necesario que de trabajo sobrante; si por tanto trabajan diariamente la misma cantidad de tiempo para sí mismos, es decir, para la reproducción de su salario, que para el capitalista, o sea, para la producción de plusvalía, su producto total de valor será = 200

libras esterlinas y la plusvalía por ellos producida ascenderá a 100 libras. La cuota *p*

de plusvalía

—— será, en este caso, del 100%. Sin embargo, esta

v

cuota de plusvalía se expresará, como hemos visto, en muy distintas cuotas de ganancia, según el distinto volumen del capital constante *c* y por tanto, del capital total *C*, puesto que la cuota de ganan *p*

cia =

———. A base de la cuota de plusvalía del 100% tendremos que

C

100

si

c = 50

y

v = 100,

g’ = —— = 662/3%;

150

100

si

c = 100

y

v

= 100,

g’ = —— = 50%;

200

100

si

c = 200

y

v

= 100,

g’ = —— = 331/3%;

300

100

si

c = 300

y

v

= 100,

g’ = —— = 25%:

400

100

si

c = 400

y

v

= 100,

g’ = —— = 20%.

500

Como vemos, la misma cuota de plusvalía, sin necesidad de que varíe el grado de explotación del trabajo, se traduce en una cuota decreciente de ganancia, puesto que al aumentar su volumen material aumenta también, aunque no en la misma proporción, el volumen de valor del capital constante y, por tanto, el del capital en su conjunto.

Si, además, partimos del supuesto de que este cambio gradual en cuanto a la

composición del capital no se opera simplemente en ramas aisladas de producción, sino que más o menos se da en todas ellas o, cuando menos, en las esferas de producción decisivas y que, por tanto, esos cambios afectan a la composición orgánica media del capital total existente en una determinada sociedad, llegaremos necesariamente a la conclusión de que este incremento gradual del capital constante en proporción al variable tiene como resultado *un descenso gradual de la cuota general de ganancia*, siempre y cuando que permanezca invariable la cuota de plusvalía, o sea, el grado de explotación del trabajo por el capital. Ahora bien, hemos visto que es una ley de la producción capitalista el que, conforme va desarrollándose, decrezca en términos relativos el capital variable con respecto al constante y, por consiguiente, en proporción a todo el capital puesto en movimiento. Esto quiere decir, sencillamente, que el mismo número de obreros, la misma cantidad de fuerza

de trabajo que un capital variable de determinado volumen de valor puede movilizar pone en movimiento, elabora, consume productivamente, en el mismo tiempo, por virtud de los métodos de producción peculiares que se desarrollan dentro de la producción capitalista, una masa cada vez mayor de medios de trabajo, de maquinaria y de capital fijo de todas clases, de materias primas y auxiliares; es decir, un capital constante con un volumen de valor cada vez mayor. Esta disminución relativa creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital total, coincide con el aumento progresivo de la composición orgánica del capital social, considerado en cuanto a su media. Y no es, asimismo, más que otro modo distinto de expresar el desarrollo progresivo de la fuerza social productiva del trabajo, que se revela precisamente en el hecho de que, gracias al empleo creciente de maquinaria y capital fijo en todas sus formas, el mismo número de obreros pueda convertir en productos en el mismo tiempo, es decir, con menos trabajo, una cantidad mayor de materias primas y auxiliares. Este aumento del volumen de valor del capital constante –

aunque sólo exprese remotamente el aumento que se opera en cuanto a la masa real de los valores de uso que materialmente forman este capital– va acompañado por el abaratamiento progresivo de los productos. Cada producto individual de por sí contiene ahora una suma menor de trabajo que en otras etapas anteriores de la producción, en que el capital invertido en

trabajo representaba una proporción incomparablemente mayor con respecto al capital invertido en medios de producción. Por consiguiente, el cuadro hipotético que figura al comienzo de este capítulo expresa la tendencia real de la producción capitalista. Esta, a medida que se acentúa el descenso relativo del capital variable con respecto al constante, hace que la composición orgánica del capital en su conjunto sea cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo. (Más adelante veremos por qué el descenso no se manifiesta en esta forma absoluta, sino más bien en la tendencia a la baja progresiva.) La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar es, simplemente *una forma, propia del modo de producción capitalista, de expresar* el progreso de la productividad social del trabajo. Esto no quiere decir que la cuota de ganancia no pueda descender también transitoriamente por otras razones, pero ello demuestra como una necesidad evidente derivada de la misma naturaleza de la producción capitalista que, a medida que ésta se desarrolla, la cuota general media de plusvalía tiene necesariamente que traducirse en una cuota general de ganancia decreciente. Como la masa de trabajo vivo empleada disminuye constantemente en proporción a la masa del trabajo materializado, de medios de producción consumidos productivamente que pone en movimiento, es lógico que la parte de este trabajo vivo que no se retribuye y se materializa en la plusvalía guarde una proporción constantemente decreciente con el volumen de valor del capital total invertido. Y esta proporción entre la masa de plusvalía y el valor del capital total empleado constituye la cuota de ganancia, la cual tiene, por tanto, que disminuir constantemente.

La ley, como se ve por lo que llevamos expuesto, no puede ser mas sencilla y, sin embargo, ningún economista, como se expondrá en una sección posterior, había logrado descubrirla hasta hoy. Los economistas veían el fenómeno y se torturaban en intentos contradictorios para explicárselo. Pero, dada la gran importancia de esta ley para la producción capitalista, bien puede decirse que es el misterio en torno a cuya solución viene girando toda la economía política desde Adam Smith y que, desde este autor, la diferencia existente entre las diversas escuelas consiste precisamente en los distintos intentos hechos para resolverlo. Por otra parte, si tenemos en cuenta que toda la economía política anterior, aun habiendo tanteado en torno a la distinción

entre el capital constante y el variable, no llegó nunca a formularla claramente; que no llegó nunca a exponer la plusvalía separada de la ganancia ni a presentar ésta en toda su pureza, distinguiéndola de sus diversas partes integrantes, sustantivadas las unas respecto a las otras –la ganancia industrial, la ganancia comercial, el interés, la renta del suelo– y que jamás analizó a fondo las diferencias en cuanto a la composición orgánica del capital ni, por tanto, la formación de la cuota general de ganancia, deja de ser enigmático el que no haya logrado llegar nunca a la solución de este enigma.

Si exponemos esta ley antes de abordar el problema del desdoblamiento de la ganancia en distintas categorías independientes entre sí, lo hacemos intencionadamente. El que la exposición de este problema del desdoblamiento de la ganancia en distintas partes, correspondientes a distintas categorías de personas, sea algo aparte, demuestra de antemano la independencia de la ley a que nos referimos, en sus términos generales, con respecto a este desdoblamiento y a las relaciones mutuas entre las distintas categorías de ganancia a que da origen. La ganancia a que nos estamos refiriendo no es más que un nombre distinto para expresar la plusvalía misma, la cual se expone solamente en relación con el capital total, y no en relación con el capital variable, del que emana. El descenso de la cuota de ganancia expresa, pues, la proporción decreciente de la plusvalía misma con respecto al capital total invertido y es, por tanto, independiente de cualquier eventual distribución de esta plusvalía entre diversas categorías.

Hemos visto que, al llegar a la fase de la producción capitalista en que la composición del capital es la de *c*: *v* como 50: 100, la cuota de plusvalía del 100 se traduce en una cuota de ganancia del 662/3% y que en una fase superior, en la que *c*: *v* como 400: 100, la misma cuota de plusvalía se expresa en una cuota de ganancia del 20%. Y lo que decimos de las distintas fases sucesivas de desarrollo dentro de un país puede aplicarse a las distintas fases de desarrollo que coexisten en varios países al mismo tiempo. En un país poco desarrollado, en que la primera composición orgánica del capital constituye la media, la cuota general de ganancia será = 662/3%, mientras que en un país más adelantado, con una fase de desarrollo mucho más elevada, será = 20% la segunda composición.

La diferencia entre las dos cuotas nacionales de ganancia podría desaparecer

e incluso invertirse si en el país menos desarrollado el trabajo fuese más improductivo, si por tanto una cantidad mayor de trabajo se tradujese en una cantidad menor de la misma mercancía, un valor de cambio mayor en un valor de uso menor, si, por consiguiente, el obrero dedicase una parte mayor de su tiempo a la reproducción de sus propios medios de subsistencia o de su valor y una parte menor a la creación de plusvalía, si suministrase menos trabajo sobrante, con lo cual la cuota de plusvalía sería más pequeña. Si en el país menos adelantado el obrero trabajase, supongamos, 2/3 de la jornada para sí y 1/3 para el capitalista, esta fuerza de trabajo se pagaría, a base del supuesto del ejemplo anterior, con 1331/3 y suministraría un excedente de 662/3 solamente. Al capital variable de 1331/3 correspondería un capital constante de 50. La cuota de plusvalía sería, por tanto, de 1331/3: 662/3 = 50% y la cuota de ganancia de 1831/3: 662/3, o sea, del 361/2% aproximadamente.

Como hasta ahora no hemos investigado las diversas partes en que se descompone la ganancia, siendo, por tanto, como si no existiesen para nosotros, nos limitaremos a adelantar lo siguiente, para evitar posibles equívocos: cuando comparamos entre sí países de diverso grado de desarrollo –a saber, países de producción capitalista desarrollada y otros en que el trabajo no se halla todavía absorbido formalmente por el capital, aunque el obrero esté en realidad explotado por el capitalista (por ejemplo, en la India, donde el *ryot* trabaja como campesino independiente, donde su producción no se halla aún, por tanto, sometida al capital, aunque el usurero pueda quedarse, bajo forma de interés, no sólo con su trabajo sobrante, sino incluso, hablando en términos capitalistas, con una parte de su salario)–, sería una gran equivocación querer medir por la cuantía del tipo nacional de interés la cuantía de la cuota nacional de ganancia. En aquel interés va incluida toda la ganancia y más que la ganancia y no representa, como ocurre en los países de producción capitalista desarrollada, una parte alícuota de la plusvalía o de la ganancia producida, simplemente. Por otra parte, el tipo de interés aquí se halla determinado preponderantemente por condiciones (anticipos de los usureros a los grandes poseedores de la renta del suelo) que nada tienen que ver con la ganancia y sólo indican la proporción en que el usurero se apropia la renta del suelo.

Tratándose de países en que la producción capitalista presenta diverso grado

de desarrollo y, por tanto, distinta composición orgánica del capital, la cuota de plusvalía (uno de los factores que determinan la cuota de ganancia) puede ser más alta en un país en que la jornada normal de trabajo sea más corta que en otro en que sea más larga. En primer lugar, porque si la jornada de trabajo de 10 horas vigente en Inglaterra, por ejemplo, es, por su mayor intensidad, igual a la jornada de trabajo de 14 horas imperante por ejemplo en Austria, 5 horas de trabajo sobrante pueden representar en el primer caso, a base de la misma división de la jornada, un valor mayor en el mercado mundial que 7 horas en el segundo caso. En segundo lugar, porque en el primer caso puede consistir en trabajo sobrante una parte mayor de la jornada que en el segundo.

La ley de la cuota decreciente de ganancia en que se traduce la misma cuota de plusvalía o una cuota de plusvalía incluso superior, quiere decir, en otras palabras, que, partiendo de cualquier cantidad determinada del capital social medio, por ejemplo, de un capital de 100, la parte destinada a medios de trabajo tiende siempre a aumentar y la destinada a trabajo vivo a disminuir. Por tanto, como la masa total del trabajo vivo añadido a los medios de producción disminuye en proporción al valor de éstos, disminuye también el trabajo no retribuido y la parte de valor en que toma cuerpo, en proporción al valor del capital total empleado.

O bien, que es una parte alícuota cada vez menor del capital total invertido la que se convierte en trabajo vivo y que, por consiguiente, este capital total absorbe cada vez menos trabajo sobrante en proporción a su magnitud, aunque pueda crecer al mismo tiempo la proporción entre la parte no retribuida del trabajo empleado y la parte pagada. El descenso relativo del capital variable y el relativo aumento del capital constante, aunque ambas partes crezcan en términos absolutos, sólo es, como queda dicho, una manera distinta de designar la mayor productividad del trabajo.

Supongamos que un capital de 100 se halle formado por 80 *c* + 20 *v*, equivalentes éstos a 20 obreros.

Supongamos asimismo que la cuota de plusvalía sea el 100%, es decir, que los obreros trabajen media jornada para sí mismos y la otra media para el capitalista. Supongamos ahora que en un país menos

desarrollado el capital sea = 20 *c* + 80 *v* y que éstos equivalgan a 80 obreros.

Pero estos obreros necesitarán para sí 2/3 de la jornada de trabajo y trabajarán solamente 1/3 de la jornada para el capitalista. En igualdad de condiciones, los obreros producirán en el primer caso un valor de 40 y en el segundo un valor de 120. El primer capital producirá 80 *c* + 20 *v* + 20 *p* = 120; cuota de ganancia = 20%; el segundo capital, 20 *c* + 80 *v* +

40 *p* = 140; cuota de ganancia = 40%. La cuota de ganancia será, pues, en el segundo caso, doble de grande que en el primero, a pesar de que en el primer caso la cuota de plusvalía = 100%, es decir, el doble que en el segundo, en que sólo es del 50%. La explicación está en que, a capitales iguales, en el primer caso el capital se apropia el trabajo sobrante de 20 obreros solamente, mientras que en el segundo caso se apropia el trabajo sobrante de 80.

La ley de la baja progresiva de la cuota de ganancia o del descenso relativo del trabajo sobrante apropiado en comparación con la masa de trabajo materializado puesto en movimiento por el trabajo vivo no excluye, en modo alguno, la posibilidad de que aumente la masa absoluta del trabajo puesto en acción y explotado por el capital de la sociedad y también, por tanto, la masa absoluta del trabajo sobrante apropiado por éste: ni tampoco la de que los capitales que se hallan bajo el mando de los distintos capitalistas dispongan de una masa creciente de trabajo y, por consiguiente, de trabajo sobrante, esto último aun cuando no aumente el número de los obreros sometidos a su poder.

Si partimos de una población obrera dada, por ejemplo, de dos millones y admitimos también como factores dados la duración y la intensidad de la jornada de trabajo media y el salario y, por tanto, la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo sobrante, tendremos que el trabajo total de estos dos millones de obreros, así como también su trabajo sobrante, traducido a plusvalía, produce siempre la misma magnitud de valor. Pero, a medida que aumenta la masa de capital constante –fijo y circulante– puesto en movimiento por este trabajo, disminuye la proporción entre esta magnitud de valor y el valor de este capital, valor que aumenta al aumentar su masa, aunque no en la misma proporción. Esta proporción y, por tanto, la cuota de ganancia disminuyen, aunque el capital siga disponiendo de la misma masa de trabajo sobrante. La proporción cambia, no porque disminuya la masa de trabajo vivo, sino porque aumenta la masa de trabajo materializado puesta en

movimiento por ella. La disminución es relativa, no absoluta, y no tiene en realidad nada que ver con la magnitud absoluta del trabajo y del trabajo sobrante puesto en movimiento. La baja de la cuota de ganancia no obedece a un descenso absoluto, sino a un descenso puramente relativo de la parte variable del capital total, es decir, a su descenso comparado con el del capital constante.

Y lo que decimos de una masa dada de trabajo necesario y sobrante es igualmente aplicable a un número creciente de obreros y, por tanto, bajo las premisas de que partimos, a una masa creciente de trabajo disponible en general, y en particular a su parte no retribuida, o sea, al trabajo sobrante. Si la población obrera pasa de dos millones a tres, y aumenta también de dos millones a tres el capital variable que se les paga en concepto de salarios, mientras que el capital constante aumenta, en cambio, de 4 millones a 15, la masa del trabajo sobrante, de la plusvalía, aumentará, siempre bajo las premisas de que partimos (jornada de trabajo y cuota, de plusvalía constantes), en la mitad, en el 50%, o sea, de 2 millones a 3. No obstante, a pesar de aumentar la masa absoluta del trabajo sobrante y, por tanto, la plusvalía, en un 50%, la proporción del capital variable con respecto al constante descenderá de 2: 4 a 3: 15, y la proporción entre la plusvalía y el capital total se representará así (expresada en millones):

I. 4 *c* +

2 *v* + 2 *p*;

C = 6,

g’ =

331/3%

II. 15 *c*

+ 3 *v*

+ 3 *p*;

C

= 18,

g’

= 162/3%.

Es decir, que mientras que la masa de plusvalía aumenta en la mitad, la cuota de ganancia queda reducida a la mitad de la anterior. La ganancia no es otra cosa que la plusvalía calculada sobre el capital social, y la masa de ganancia, su magnitud absoluta es, por tanto, socialmente considerada, igual a la magnitud absoluta de la plusvalía. La magnitud absoluta de la ganancia, su masa total, aumentará, por tanto, en un 50%, a pesar del enorme descenso operado en cuanto a la proporción entre esta masa de ganancia y el capital total invertido, o a pesar del enorme descenso operado en cuanto a la cuota general de ganancia. El número de obreros empleados por el capital, es decir, la masa absoluta del trabajo puesto en acción por él y, por tanto, la masa del trabajo sobrante por él absorbido, o sea, la masa de la plusvalía por él producida, o lo que es lo mismo, la masa absoluta de la ganancia producida por él, *puede* por tanto aumentar, y aumentar progresivamente, a pesar del descenso relativo de la cuota de ganancia. Y no sólo *puede* ocurrir esto, sino que, además –

prescindiendo de fluctuaciones transitorias–, *tiene* que ser así sobre la base de la producción capitalista.

El proceso capitalista de producción es al mismo tiempo, esencialmente, un proceso de acumulación.

Ya hemos visto cómo, a medida que progresa la producción capitalista, la masa de valor que es necesario simplemente reproducir, conservar, crece conforme aumenta la productividad del trabajo, aun cuando la fuerza de trabajo empleada permanezca constante. Pero, al desarrollarse la fuerza productiva social del trabajo, aumenta todavía más la masa de los valores de uso producidos, una parte de los cuales son los medios de producción. Y el trabajo adicional por medio de cuya apropiación puede volver a convertirse en capital esta riqueza adicional no depende del valor, sino de la masa de

estos medios de producción (incluyendo los medios de subsistencia), puesto que el obrero, en el proceso de trabajo, no actúa sobre el valor mismo, sino simplemente sobre el valor de uso de los medios de producción. Y la acumulación es de por sí, y con ella la correspondiente concentración del capital, un medio material para acrecentar la fuerza productiva. Y en este aumento de los medios de producción va implícito el crecimiento de la población obrera, la creación de una población cortada a medida del capital excedente y que incluso rebasa siempre, en general, sus necesidades, es decir, las de una superpoblación obrera. Un sobrante momentáneo del capital excedente sobre la población obrera de que dispone produciría un doble efecto. De una parte, mediante la subida de los salarios y, por tanto, mediante el amortiguamiento de las influencias que diezman y anulan la procreación de los obreros y el fomento de los matrimonios, aumentaría gradualmente la población obrera, mientras que de otra parte, con el empleo de los métodos que crean la plusvalía relativa (introducción y perfeccionamiento de la maquinaria) crearían más rápidamente aún una superpoblación artificial, relativa, que a su vez –puesto que en la producción capitalista la miseria aumenta la población– se convertiría en nuevo vivero de un incremento verdaderamente rápido del censo. Por consiguiente, la naturaleza misma del proceso capitalista de acumulación –que no es sino un aspecto del proceso capitalista de producción– trae como consecuencia el que la masa creciente de los medios de producción destinados a convertirse en capital tenga siempre al alcance de la mano una población obrera creciente en la misma proporción, excedente y susceptible de ser explotada. A medida que se desarrolla el proceso de producción y acumulación, *tiene* que aumentar, del mismo modo la masa del trabajo sobrante apropiable y apropiada y, por consiguiente, la masa absoluta de la ganancia que se apropia el capital social. Pero las mismas leyes de la producción y la acumulación hacen que, con la masa, aumente el valor del capital constante en progresión ascendente con mayor rapidez que la parte del capital variable, o sea, la del que se cambia por trabajo vivo. Por tanto, las mismas leyes se encargan de producir para el capital de la sociedad una masa absoluta de ganancia creciente y una cuota de ganancia decreciente.

Aquí prescindimos en absoluto del hecho de que, a medida que progresa la producción capitalista y se desarrolla, congruentemente con ello, la fuerza productiva del trabajo social y se multiplican las ramas de producción y, por

tanto, los productos, la misma masa de valor se traduce en una masa cada vez mayor de valores de uso y de goces.

La trayectoria de la producción y la acumulación capitalista exige procesos de trabajo en una escala cada vez mayor y, por tanto, en dimensiones sin cesar crecientes y, como consecuencia de ello, desembolsos cada vez mayores de capital para cada empresa. La concentración creciente de los capitales (acompañada al mismo tiempo, aunque en menor medida, por el número creciente de capitalistas) constituye, por consiguiente, tanto una de sus condiciones materiales como uno de sus propios resultados. Y paralelamente a esto, en interdependencia con ello, se opera la expropiación progresiva de los productos más o menos directos. Así se explica que un solo capitalista disponga de ejércitos cada vez más numerosos de obreros (a pesar del descenso que registra el capital variable con respecto al constante), que la masa de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia apropiada por los capitalistas aumente simultáneamente con la baja de la cuota de ganancia y a pesar de esta baja. Las mismas causas que concentran masas de ejércitos obreros bajo el mando de capitalistas aislados son precisamente las que hacen que se incremente la masa del capital fijo invertido y la de las materias primas y auxiliares en crecientes proporciones con respecto a la masa del trabajo vivo empleado.

Además, bastará con mencionar aquí que, a base de una población obrera dada, cuando aumenta la cuota de la plusvalía, ya sea porque se prolongue o se intensifique la jornada de trabajo, ya porque descienda el valor de los salarios como consecuencia del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, la masa de la plusvalía y, por tanto, la masa absoluta de la ganancia tiene necesariamente que aumentar, a pesar de la disminución relativa del capital variable en relación al capital constante.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social, las mismas leyes que se manifiestan en la baja relativa del capital variable comparado al capital total y en el consiguiente ritmo acelerado de la acumulación, mientras que, de otra parte, la acumulación constituye de rechazo punto de partida para el

ulterior desarrollo de la fuerza productiva y el ulterior descenso relativo del capital variable; este mismo desarrollo se traduce, prescindiendo de

fluctuaciones momentáneas, en el aumento creciente de la fuerza de trabajo total empleada y en el aumento continuo de la masa absoluta de la plusvalía y, por consiguiente, de la ganancia.

Ahora bien, ¿bajo qué forma ha de presentarse esta ley de doble filo, que por una parte se traduce en el descenso de la *cuota* de ganancia y por otra parte, obedeciendo a las mismas causas, se expresa en el aumento simultáneo de la *masa* absoluta de ganancia? Esta ley se basa en el hecho de que, en las condiciones de que se parte, aumenta la masa de trabajo sobrante y, por tanto, de plusvalía apropiada y de que, desde el punto de vista del capital total y de los distintos capitales como simples fragmentos del capital en su conjunto, la ganancia y la plusvalía constituyen magnitudes idénticas.

Tomemos la parte alícuota del capital sobre la cual calculamos la cuota de ganancia, por ejemplo, 100. Estos 100 representan, supongamos, la composición media del capital total, por ejemplo 80 *c* + 20 *v*. En la sección segunda de este libro hemos visto cómo la cuota de ganancia media en las distintas ramas de producción no se determina por la composición específica de un determinado capital, sino por la composición social media. Al disminuir en términos relativos el capital variable con respecto al constante y, por consiguiente, con respecto al capital de 100 en su conjunto, aunque el grado de explotación del trabajo permanezca invariable e incluso aumente, disminuye la magnitud relativa de la plusvalía, es decir, su proporción con respecto al valor del capital total de 100 invertido. Pero no disminuye solamente esta magnitud relativa. La magnitud de la plusvalía o de la ganancia absorbida por el capital total de 100

disminuye también en términos absolutos. A base de una cuota de plusvalía del 100%. un capital de 60 *c* +

40 *v* producirá una masa de plusvalía y, por tanto, de ganancia, de 40; un capital de 70 *c* + 30 *v*, una masa de ganancia de 30; con un capital de 80 *c* + 20 *v*, la ganancia quedará reducida a 20. Este descenso se refiere a la masa de la plusvalía y, por tanto, de la ganancia, y proviene del hecho de que el capital total de 100 pone en movimiento menos trabajo vivo en general, por lo cual, permaneciendo idéntico el grado de explotación, pone también en movimiento menos trabajo sobrante, lo que equivale a decir que produce menos plusvalía.

Tomando como unidad de medida una parte alícuota cualquiera del capital social, es decir, del capital de composición social media, para calcular a base de ella la plusvalía –como se hace en todos los cálculos de ganancia–, coincidirán siempre el descenso relativo de la plusvalía y su descenso absoluto. La cuota de ganancia disminuye, en los casos anteriormente citados, del 40 al 30 y al 20% porque la masa de plusvalía y, por tanto, de ganancia producida por el mismo capital disminuye también, en realidad, de 40 a 30 y a 20.

Como la magnitud de valor del capital a base del cual se calcula la plusvalía es = 100, la baja de la proporción entre la plusvalía y esta magnitud invariable no puede ser sino una manera distinta de expresar el descenso de la magnitud absoluta de la plusvalía y la ganancia. Esto es, en realidad, una tautología. Pero el fenómeno mismo del descenso responde, como se ha demostrado, a la naturaleza del desarrollo del proceso de la producción capitalista.

Por otra parte, las mismas causas que determinan un descenso absoluto de la plusvalía y, por tanto, de la ganancia en relación a un determinado capital y también, por consiguiente, de la cuota de ganancia calculada porcentualmente, provocan un aumento de la masa absoluta de la plusvalía y, consiguientemente de la ganancia apropiada por el capital social (es decir, por la totalidad de los capitalistas). ¿Cómo va a traducirse entonces necesariamente esta ley, cuál es su única expresión posible, o también cuáles son las condiciones que implica esta contradicción aparente?

Si una parte alícuota = 100 del capital social, y por tanto cada 100 de capital de composición social media, representa una determinada magnitud, por lo cual, en lo que a ella se refiere, el descenso de la cuota de ganancia coincide con la baja de la magnitud absoluta de la ganancia, precisamente porque aquí el capital por el que se mide constituye una magnitud constante, la magnitud del capital total de la sociedad, como la del capital que se halla en manos de distintos capitalistas, constituye una magnitud variable que, para responder a las condiciones que se dan por supuestas, tiene que variar en razón inversa a la disminución de su parte variable.

En el ejemplo anterior, con una composición porcentual de 60 *c* + 40 *v*, teníamos una plusvalía o ganancia de 40 y, por tanto, una cuota de ganancia

del 40%. Supongamos que el capital total, con este grado de composición, fuese de un millón. La plusvalía total y, por consiguiente, la ganancia total ascendería, en estas condiciones, a 400,000. Si más tarde la composición = 80 *c* + 20 *v*, la plusvalía o la ganancia, a base del mismo grado de explotación del trabajo, quedará reducida a 20 por cada 100. Pero como la plusvalía o la ganancia aumenta, según hemos puesto de manifiesto, en lo que a la masa absoluta se refiere, a pesar de esta cuota descendente de ganancia o de esta producción decreciente de plusvalía por cada capital de 100 por

ejemplo, aumenta, supongamos, de 400,000 a 440,000, esto sólo puede explicarse si el capital total que se ha formado simultáneamente con esta nueva composición se eleva a 2.200,000. La masa del capital total puesto en movimiento ha aumentado en un 220%, mientras que la cuota de ganancia ha descendido en un 50%. Si el capital se hubiese simplemente duplicado, sólo habría podido producir, a base de una cuota de ganancia del 20%, la misma masa de plusvalía y de ganancia que el antiguo capital de 1.000,000 al 40%. Si hubiese aumentado a menos del doble, habría producido menos plusvalía o ganancia que antes el capital de 1.000,000, al cual, con su composición anterior, para aumentar su plusvalía de 400,000 a 440,000, le bastaba con pasar de 1.000,000 a 1.1000,000.

Se pone de relieve aquí la ley expuesta más arriba según la cual a medida que disminuye relativamente el capital variable, es decir, a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo se necesita una masa cada vez mayor de capital total para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo y absorber la misma masa de trabajo sobrante. Por consiguiente, en la misma proporción en que se desarrolla la producción capitalista se desarrolla la posibilidad de una población obrera relativamente sobrante, no porque *disminuya* la capacidad productiva del trabajo social, sino porque *aumenta*; por consiguiente, no por una desproporción absoluta entre el trabajo y los medios de existencia o los medios destinados a producirlos, sino por un desequilibrio nacido de la explotación capitalista del trabajo, entre el crecimiento del capital y la disminución relativa de la necesidad que tiene de una población en aumento.

Si la cuota de ganancia baja un 50%, queda reducida a la mitad. Por consiguiente, para que la masa de ganancia permanezca invariable, deberá

duplicarse el capital. Para que la masa de ganancia siga siendo la misma aun disminuyendo la cuota de ganancia, el multiplicador, que indica el aumento del capital total, tiene que ser igual al divisor, que señala la disminución de la cuota de ganancia. Si la cuota de ganancia disminuye de 40 a 20, el capital total tiene que aumentar, a la inversa, en la proporción de 20: 40, para que el resultado siga siendo idéntico. Si la cuota de ganancia descendiese de 40 a 8, el capital tendría que aumentar en la proporción de 8: 40, es decir, quintuplicarse. Un capital de 1.000,000 al 40% produce 400,000, lo mismo que un capital de 5.000,000 al 8%. Esto que decimos es lo que tiene que ocurrir para que el resultado permanezca inalterable. Si, por el contrario, se trata de que aumente, el capital tendrá que aumentar en mayor proporción que aquella en que disminuya la cuota de ganancia. En otros términos: para que la parte variable del capital total no sólo permanezca invariable en términos absolutos, sino que además aumente aunque disminuya el tanto por ciento que represente como parte del capital total, es necesario que éste aumente en mayor proporción que aquella en que disminuye el tanto por ciento que el capital variable representa. Tiene que aumentar tanto, que en su nueva composición necesite más del antiguo capital variable para la compra de fuerza de trabajo. Si la parte variable de un capital = 100 desciende de 40 a 20, el capital total tendrá que aumentar a más de 200 para poder emplear un capital variable mayor de 40.

Aun cuando la masa explotada de la población obrera permaneciese constante y sólo aumentasen la duración y la intensidad de la jornada de trabajo, tendría que aumentar la masa del capital empleado, puesto que tiene que aumentar incluso para poder emplear la misma masa de trabajo, en las mismas condiciones de explotación, al cambiar la composición del capital.

El mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa, pues, a medida que progresa el régimen capitalista de producción, de una parte, en la tendencia al descenso progresivo de la cuota de ganancia y, de otra parte, en el aumento constante de la masa absoluta de la plusvalía o ganancia apropiada, de tal modo que, en conjunto, al descenso relativo del capital variable y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Este doble efecto sólo puede traducirse, como hemos dicho, en un aumento del capital total en progresión más acelerada que aquella en que la cuota de ganancia disminuye.

Para emplear un capital variable incrementado en términos absolutos con una composición más alta o un aumento relativo mayor del capital constante, el capital total tiene que aumentar, no sólo en proporción a la más alta composición, sino más rápidamente aún. De donde se sigue que cuanto más se desarrolle el régimen capitalista de producción, mayor cantidad de capital será necesaria para poder emplear la misma fuerza de trabajo, y más aún si se trata de emplear una cantidad de trabajo mayor. La creciente fuerza productiva del trabajo engendra, pues, necesariamente, a base del capitalismo, una aparente superpoblación obrera permanente. Si el capital variable sólo representa 1/6 del capital total en vez de 1/2 como antes, el capital total tendrá que triplicarse para poder emplear la misma cantidad de fuerza de trabajo; y si quiere emplear el doble de fuerza de trabajo, tendrá que sextuplicarse.

Los economistas anteriores, incapaces de explicarse la ley de la cuota de ganancia decreciente, aducen la masa creciente de ganancia, el aumento de la cuota absoluta de ganancia, ya sea respecto al

capitalista individual, ya respecto al capital de la sociedad en conjunto, como una especie de consuelo, pero esto no tiene, en realidad, más base que unos cuantos lugares comunes y simples posibilidades.

Constituye una pura tautología decir que la masa de la ganancia se halla determinada por dos factores, en primer lugar por la cuota de ganancia y en segundo lugar por la masa del capital empleado a base de esta cuota. Por consiguiente, el decir que la masa de ganancia puede aumentar aunque la cuota de ganancia disminuya paralelamente, es simplemente una expresión de esta tautología y no nos hace avanzar un solo paso, puesto que asimismo es posible que el capital aumente sin que aumente la masa de ganancia y puede incluso aumentar aquél mientras disminuye ésta. 100 al 25% da 25, 400 al 5% solamente 20.1 Pero si las mismas causas que hacen descender la cuota de ganancia fomentan la acumulación, es decir, la formación de capital adicional, y todo capital adicional pone en movimiento trabajo adicional y produce plusvalía adicional; y si, por otra parte, el simple descenso de la cuota de ganancia lleva implícito el hecho de que aumenta el capital constante, y con él todo el capital anterior en su conjunto, todo este proceso pierde su carácter misterioso. Más adelante veremos a qué cálculos

intencionalmente falsos se recurre para escamotear la posibilidad de que la masa de ganancia aumente al mismo tiempo que la cuota de ganancia disminuye.

Hemos visto cómo las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota general de ganancia determinan una acumulación acelerada del capital y, por tanto, el aumento de la magnitud absoluta o masa total del trabajo sobrante (de la plusvalía o ganancia) que se apropia. Pero como en la concurrencia, y, por tanto, en la conciencia de sus agentes, todo se presenta invertido, también aparece invertida esta ley, es decir, esta conexión íntima y necesaria entre dos cosas que aparentemente se contradicen. Es evidente que, dentro de las proporciones expuestas más arriba, un capitalista que dispone de un capital grande obtiene una masa mayor de ganancia que un pequeño capitalista que perciba ganancias aparentemente altas. Y el más superficial examen de la concurrencia revela asimismo que, en ciertas circunstancias, si el capitalista grande quiere extender su radio de acción en el mercado, desplazar a los capitalistas pequeños, como ocurre en tiempo de crisis, se vale de esto prácticamente, es decir, reduce intencionalmente su cuota de ganancia para eliminar a los pequeños capitalistas. El capital comercial sobre todo, del que más adelante hablaremos en detalle, presenta fenómenos que hacen aparecer la baja de la ganancia como efecto de la expansión de los negocios y, por tanto, de la expansión del capital. La expresión verdaderamente científica de esta falsa concepción la indicaremos después.

Consideraciones superficiales parecidas a éstas se desprenden de la comparación entre las cuotas de ganancia que rigen en distintas ramas comerciales, según que se hallen sometidas al régimen de la libre competencia o al régimen del monopolio. Para ver a qué extremos de vulgaridad llegan las ideas al proyectarse en las cabezas de los agentes de la concurrencia, no tenemos más que leer a nuestro famoso Roscher, quien dice que esta disminución de la cuota de ganancia es “más prudente y más humana”.* El descenso de la cuota de ganancia se presenta aquí como un *efecto* del aumento del capital y del consiguiente cálculo del capitalista de que obtendrá una masa mayor de ganancia contentándose con una cuota de ganancia menor. Todo esto (exceptuando a Adam Smith, del que hablaremos más adelante) responde a un desconocimiento total de lo que es la cuota general de ganancia y a la idea burda de que los precios se determinan en

realidad por el recargo de una cuota más o menos arbitraria de ganancia sobre el valor real de las mercancías. Pero estas ideas, a pesar de lo burdas que son, brotan necesariamente de la inversión que las leyes inmanentes de la producción capitalista sufren dentro del mundo de la concurrencia.

*

La ley según la cual la baja de la cuota de ganancia determinada por el desarrollo de la fuerza productiva va acompañada por el aumento de la masa de ganancia, se traduce también en el hecho de que la baja de precio de las mercancías producidas por el capital lleva aparejada un aumento relativo de las masas de ganancia que en ellas se contienen y que se realizan por medio de su venta.

Como el desarrollo de la fuerza productiva y la correspondiente elevación en cuanto a la composición del capital hacen que una cantidad cada vez menor de trabajo ponga en movimiento una cantidad cada vez mayor de medios de producción, resulta que cada parte alícuota del producto total, cada mercancía concreta o cada unidad concreta de mercancías de la masa total producida absorbe menos trabajo vivo y contiene, además, menos trabajo materializado, tanto por el desgaste del capital fijo empleado como por las materias primas y auxiliares consumidas. Por consiguiente, cada mercancía encierra una suma menor de trabajo materializado en medios de producción e incorporado a ellas durante la producción misma. Esto hace que baje el precio de las mercancías. No obstante, puede aumentar la masa de ganancia contenida en cada mercancía, siempre y cuando que aumente la cuota de la plusvalía absoluta o relativa. La mercancía

contiene menos trabajo nuevo añadido, pero, en cambio, aumenta la parte de trabajo no retribuido con relación a la parte de trabajo pagado. Sin embargo, esto sólo puede ocurrir dentro de ciertos y determinados límites. A medida que, al desarrollarse la producción, se acentúa en proporciones enormes el descenso absoluto de la suma del trabajo vivo añadido a cada mercancía, disminuirá también en términos absolutos la masa de trabajo no retribuido que en ella se contiene, por mucho que esta masa aumente en términos relativos, es decir, en proporción al trabajo pagado. La masa de ganancia por cada mercancía disminuirá considerablemente a medida que se desarrolle la fuerza productiva del trabajo, a pesar del aumento de la cuota de plusvalía; y

esta disminución, exactamente igual que la baja de la cuota de ganancia, sólo se amortiguará mediante el abaratamiento de los elementos que forman el capital constante y de los demás factores expuestos en la sección primera de este libro, que elevan la cuota de ganancia a base de una cuota dada, e incluso de una cuota decreciente, de plusvalía.

Decir que disminuye el precio de las distintas mercancías cuya suma integra el producto total del capital quiere decir, simplemente, que una cantidad dada de trabajo se materializa en una masa mayor de plusvalía, y, por tanto, que cada mercancía contiene ahora menos trabajo que antes. Así acontece aunque aumente el precio de una parte del capital constante, de las materias primas, etc. Si exceptuamos algunos casos concretos (por ejemplo, cuando la fuerza productiva del trabajo abarata por igual todos los elementos del capital constante y del variable), la cuota de ganancia disminuirá a pesar de aumentar la cuota de plusvalía, *1º* porque la parte no retribuida de la suma total menor del trabajo nuevamente añadido, aunque sea mayor, será siempre menor de lo que era una parte alícuota menor no retribuida de la suma total mayor, y *2º*

porque la composición más alta del capital dentro de cada mercancía se traduce en el hecho de que la parte de valor de ésta en que toma cuerpo el trabajo nuevo añadido, disminuye con respecto a la parte de valor que se materializa en las materias primas, las materias auxiliares y el desgaste del capital fijo. Esta modificación de relaciones entre los distintos componentes del precio de cada mercancía, la disminución de la parte del precio en que toma cuerpo el nuevo trabajo vivo que se añade y el aumento de aquellas otras partes en que se plasma el trabajo materializado anterior, constituye la forma en que se expresa la disminución del capital variable con respecto al capital constante en el precio de las distintas mercancías. Lo que esta disminución representa en términos absolutos para una determinada unidad del capital, por ejemplo, 100, lo representa también en términos absolutos para cada mercancía, como parte alícuota del capital reproducido. Sin embargo, si la cuota de ganancia sólo se calculase teniendo en cuenta los elementos integrantes del precio de las distintas mercancías, se presentaría de modo distinto a lo que realmente es. Por la razón siguiente: (La cuota de ganancia se calcula a base del capital total empleado, pero para un determinado plazo de tiempo, que es en realidad de un año. La relación entre la plusvalía o la ganancia conseguida y realizada en un año y el capital total,

calculada porcentualmente, constituye la cuota de ganancia. Ella puede no coincidir con la cuota de ganancia basada no en un año, sino en el período de rotación del capital de que se trate; sólo coinciden cuando este capital describa precisamente una rotación en un año.

Por otra parte, la ganancia obtenida en el curso de un año no es más que la suma de las ganancias por las mercancías producidas y vendidas durante este mismo año. Si calculamos la ganancia a base del precio de costo de las mercancías, obtenemos una cuota

g

de ganancia

=

——, llamando *g* a la ganancia obtenida durante el

pc

año y *pc* a la suma de los precios de costo de las mercancías producidas y vendidas durante el mismo período de tiempo. Es

evidente que esta cuota de ganancia

—— sólo puede coincidir con la

pc

g

cuota de ganancia real,

—— masa de ganancia dividida por el capital

C

total, si *pc* = *C*, es decir, si el capital describe una rotación exactamente dentro del año.

Fijémonos en tres momentos distintos de un capital industrial:

I. Un capital de 8,000 libras esterlinas produce y vende anualmente 5,000 mercancías a 30 chelines cada una, lo que supone una rotación anual de 7,500 libras. Esto representa por cada mercancía una ganancia

de 10 chelines = 2,500 libras esterlinas al año. Cada mercancía contiene, por tanto, 20 chelines de capital invertido y 10 chelines de ganancia, lo cual quiere decir que la cuota de ganancia

10

es, por mercancía,

——

=

50%. La suma de 7,500 libras que gira

20

anualmente representa 5,000 libras de capital invertido y 2,500

G

libras de ganancia; cuota de ganancia por la rotación,

——, también =

Pc

50%. En cambio, calculada a base del capital total, la cuota de

g

2,500

ganancia es

—— =

——— =

311/4%

C

8,000

II. Supongamos que el capital aumente a 10,000 libras esterlinas y que el aumento de la fuerza productiva del trabajo le permita producir 10,000 mercancías anuales a un precio de costo de 20 chelines cada una. Supongamos también que las mercancías se vendan con una ganancia de 4 chelines, es decir, a razón de 24 chelines. En este caso, el precio del producto anual será = 12,000 libras esterlinas, de las cuales 10,000

serán capital invertido y 2,000 ganan

g

4

2,000

cía.

—— =

——— por mercancía y para la rotación anual,

———

es de

pc

20

10,000

cir, el 20% en ambos casos, y como el capital total es igual a la suma de los precios de costo, o sea, a 10,000

libras esterlinas, tene

g

mos que

—— la cuota real de ganancia, es también, en este caso

C

= 20%

III. Supongamos que aumentando sin cesar la fuerza productiva del trabajo, se eleve el capital a 15,000 libras esterlinas y produzca ahora 30,000 mercancías a un precio de costo de 13 chelines cada una.

Rotación anual, por tanto = 30,000 X 15 chelines = 22,500 libras esterlinas, de ellas 19,500 capital inverti *g*

2

3,000

do y 3,000 ganancia.

———

será, por consiguiente

=

—— =

——— =

pc

13

19,500

g

3,000

155/13%. En cambio,

——

=

———

=

20%

C

15,000

Vemos, pues, que solamente en el caso *II*, donde el valor del capital que gira es igual al capital total, coincide la cuota de ganancia calculada sobre cada mercancía o sobre la cantidad total que gira con la cuota de ganancia calculada sobre el capital total. En el caso *I*, donde la suma que gira es menor que el capital total, la cuota de ganancia calculada sobre el precio de costo de la mercancía, es mayor; en el caso *III*, donde el capital total es menor que la suma que gira, la cuota es más baja que la cuota de ganancia real, calculada sobre el capital total. Y esto puede afirmarse en términos generales.

En la práctica comercial la rotación suele calcularse de un modo impreciso. Se admite que el capital ha efectuado una rotación cuando la suma de los precios de las mercancías realizados alcanza la del capital total invertido. Pero el *capital* sólo puede describir una rotación completa cuando la suma de

los *precios de costo* de las mercancías realizadas sea igual a la suma del capital total. (*F. E.*)

Vemos comprobado aquí cuán importante es, en la producción capitalista, no considerar aisladamente cada mercancía o cada producto mercancía de un determinado período de tiempo como simple mercancía, sino como producto del capital invertido y en proporción al capital total que produce esta mercancía.

Ahora bien, aunque la *cuota* de ganancia debe calcularse midiendo la masa de la plusvalía producida y realizada no sólo sobre la parte del capital consumido que reaparece en las mercancías, sino sobre esta parte más la parte del capital no consumida, pero empleada y que sigue funcionando en la producción, la *masa* de ganancia sólo puede ser igual a la masa de ganancia o de plusvalía que se contiene en las mercancía mismas y se realiza por medio de su venta.

Al aumentar la productividad de la industria, disminuye el precio de cada mercancía. Esta contiene ahora menos trabajo, tanto pagado como no retribuido. Supongamos por ejemplo que el mismo trabajo produzca el triple de producto; en este caso corresponderán a cada producto 2/3 menos de trabajo. Y como la ganancia sólo puede representar una parte de esta masa de trabajo contenida en cada mercancía, tiene que disminuir necesariamente la masa de ganancia que corresponde a cada mercancía, incluso, dentro de ciertos límites, si aumenta la cuota de plusvalía. En todo caso, la masa de ganancia correspondiente al producto total no descenderá por debajo de la masa originaria de ganancia tan pronto como el capital emplee la misma masa de obreros que antes, con el mismo grado de explotación. (Esto puede suceder también cuando se empleen menos obreros, sometiéndolos a un grado de explotación más intensiva.) Pues en la misma proporción en que disminuye la masa de ganancia correspondiente a cada producto, aumenta el número de éstos. La masa de ganancia sigue siendo la misma, pero se distribuye de otro modo entre la suma de las mercancías; y esto no hace cambiar tampoco la distribución entre obrero y capitalista de la cantidad de valor creada por el nuevo trabajo añadido. La masa de ganancia sólo puede aumentar, si se emplea la misma masa de trabajo, cuando aumente el trabajo no retribuido o, si el grado de explotación del trabajo sigue siendo el mismo,

cuando aumente el número de obreros. O cuando ocurran ambos factores. En todos estos casos –los cuales presuponen, según la premisa de que se parte, aumento del capital constante con respecto al variable y magnitud creciente del capital total invertido–, cada mercancía contiene menos masa de ganancia y la cuota de ganancia disminuye aun calculada a base de cada mercancía; una cantidad dada de trabajo adicional se traduce en una cantidad mayor de mercancías; el precio de cada mercancía baja. Considerada la cosa en abstracto, puede ocurrir que al bajar el precio de cada mercancía por efecto del aumento de la capacidad productiva y al aumentar, por tanto, simultáneamente el número de estas mercancías más baratas, la cuota de ganancia permanezca invariable, por ejemplo, cuando el aumento de la capacidad productiva se manifieste por igual y al mismo tiempo sobre todas las partes integrantes de las mercancías, de tal modo que el precio total de la mercancía disminuya en la misma proporción en que aumente la capacidad productiva del trabajo, mientras que, por otra parte, la proporción mutua entre las diversas partes integrantes del precio sigue siendo la misma. La cuota de ganancia podría incluso aumentar si al aumento de la cuota de plusvalía se uniese una considerable reducción de valor de los elementos del capital constante, y principalmente los del capital fijo.

Pero, en realidad, a la larga, la cuota de ganancia descenderá, como ya hemos visto. La baja del precio de cada mercancía, por sí solo, no permite en modo alguno llegar a conclusiones respecto a la cuota de ganancia.

Todo dependerá del volumen de la suma total del capital invertido en su producción. Si, por ejemplo, el precio de una vara de tejido baja de 3 chelines a 12/3 y sabemos que antes de la baja de precio se contenía en ella 12/3 chelines de capital constante, de hilados, etc., 2/3 de chelín de salario y 2/3 de chelín de ganancia, esto por sí solo no nos indicará si la cuota de ganancia sigue siendo la misma o ha cambiado. Esto dependerá de que haya aumentado y de la proporción en que aumente el capital total invertido y de cuantas varas más produzca en un plazo de tiempo dado.

El fenómeno derivado de la naturaleza misma de la producción capitalista y que consiste en que a medida que aumenta la productividad del trabajo disminuye el precio de cada mercancía o de una cantidad dada de mercancías y aumenta el número de mercancías producidas, reduciéndose la cuota de

ganancia calculada sobre la suma total de mercancías y aumentando en cambio la masa de ganancia por cada mercancía, disminución de su precio y aumento de la masa de ganancia por el mayor total de mercancías producidas por el capital total de la sociedad o por cada capitalista. Lo cual se interpreta en el sentido de que el capitalista prefiere obtener menos ganancia por cada mercancía, indemnizándose con el mayor número de mercancías que produce. Concepción que responde a la idea de la ganancia por enajenación (*profit upon alienation*), la cual se basa, a su vez, en la concepción propia del capital comercial.

Ya hemos visto más arriba, en las secciones cuarta y séptima del libro I, que el aumento de la masa de las mercancías y el abaratamiento de cada mercancía de por sí como consecuencia del aumento de la

capacidad productiva del trabajo (siempre y cuando que estas mercancías no contribuyan a determinar el precio de la fuerza de trabajo misma), a pesar de la baja del precio, no afecta a la proporción entre el trabajo pagado y el no retribuido dentro de cada mercancía.

Como en la competencia todo se presenta de un modo falso, es decir, invertido, el capitalista individual puede imaginarse: *1º* que si bien disminuye su ganancia en cada mercancía al disminuir el precio de ésta, en cambio obtiene una ganancia mayor con el aumento de la masa de las mercancías por él vendidas; *2º* que fija el precio de cada mercancía, obteniendo luego por multiplicación el precio del producto total, cuando en realidad el procedimiento originario es el de la división (véase libro I, cap. X, p. 270) y la multiplicación sólo interviene en segundo plano, sobre la base de aquella división. El economista vulgar no hace, en realidad, otra cosa que traducir a un lenguaje aparente más teórico, generalizador, las peregrinas ideas de los capitalistas prisioneros de la concurrencia y esforzarse en construir la exactitud de estas concepciones.

En realidad, la baja de los precios de las mercancías y el aumento de la masa de ganancia sobre la masa incrementada de las mercancías más baratas no es más que una manera distinta de expresar la ley de la cuota decreciente de ganancia a la par que la masa de la ganancia aumenta.

El investigar hasta qué punto la cuota decreciente de ganancia puede

coincidir con precios incrementados no es de este lugar, como no lo es tampoco el punto estudiado más arriba (libro I, p. 270), a propósito de la plusvalía relativa. El capitalista que emplea métodos de producción perfeccionados pero aún no generalizados, vende por debajo del precio comercial, pero por encima de su precio individual de producción; esto hace que la cuota de ganancia vaya en aumento para él, hasta que la competencia se encarga de reducirla al nivel común; durante este período de nivelación se cumple el segundo requisito, consistente en el aumento del capital investido; según el grado de este aumento, el capitalista se hallará ahora en condiciones de dar ocupación a una parte de la masa obrera antes empleada e incluso a toda la masa o una masa mayor, produciendo así la misma masa de ganancia o una masa de ganancia mayor que antes.

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO XIII:

1.- “Es también de esperar que sea cual fuere la tasa de utilidades sobre el capital, dicha tasa disminuiría como consecuencia de la acumulación de capital en las tierras y el alza de los salarios que sin embargo, aumentaría la cantidad total de las ganancias. Suponiendo, entonces, que mediante repetidas acumulaciones de 100,000, la tasa de utilidades bajase de 20 a 19, a 18, a 17%, una tasa en continua baja sería lógico esperar que la cantidad total de ganancias recibida por esos sucesivos poseedores del capital sería siempre progresiva; que sería mayor cuando el capital fuera de 200,000 que cuando fuera sólo de 100,000; que sería mayor aún cuando es de 300,000, y así sucesivamente, aumentando, a pesar de la tasa decreciente, con cada aumento de capital. Esta progresión sin embargo, sólo es válida durante un tiempo determinado: así el 19% de 200,000 es más que el 20% de 100,000; también el 18% de 300,000 es más que el 19% de 200,000; empero, tan pronto como el capital se ha acumulado en gran cantidad y se han reducido las utilidades, la acumulación posterior disminuirá el total de las ganancias. Supongamos que la acumulación sea de 1.000,000, y las ganancias de 7%. En este caso, la utilidad total será de 70,000. Si agregamos a este capital la suma de 100,000, y suponiendo que la tasa de interés descienda a 6%, los propietarios de capital recibirán 66,000, o sea, habrán perdido 4,000. aunque dicho capital haya aumentado de 1.000,000 a 1.100,000.” (Ricardo, *Principios de Economía Política*, op. cit., pp. 94–5.) En realidad, aquí se parte del supuesto de que el capital aumenta de 1.000,000 a 1.100,000, es decir, en el 10%,

mientras que la cuota de ganancia desciende de 7 a 6, o sea, en el 142/7%. *Hinc illae lacrimae*. (15).

* *Die Grundlagen der Nationallökonomie*, 2ª ed., Stuttgart y Augsburgo. 1857, p. 190. (*Nota de la Ed.*

alemana.)

CAPITULO XIV

CAUSAS QUE CONTRARRESTAN LA LEY

Si nos fijamos en el enorme desarrollo adquirido por las fuerzas productivas del trabajo social aunque sólo sea en los últimos treinta años, comparando este período con los anteriores, y si tenemos en cuenta sobre todo la masa enorme de capital fijo que, aparte de la maquinaria en sentido estricto, entra en el proceso social de producción en su conjunto, vemos que en vez de la dificultad con que hasta ahora han venido tropezando los economistas, o sea, el explicar la baja de la cuota de ganancia, surge la dificultad inversa, a saber: la de explicar por qué esta baja no es mayor o más rápida. Ello se debe, indudablemente, al juego de influencias que contrarrestan y neutralizan los efectos de esta ley general, dándole simplemente el carácter de una tendencia, razón por la cual presentamos aquí la baja de la cuota general de ganancia como una tendencia a la baja simplemente. Entre las causas que contrarrestan la ley que estamos examinando, las más generalizadas son las siguientes:

1. Aumento del grado de explotación del trabajo

El grado de explotación del trabajo, la apropiación de trabajo sobrante y plusvalía, aumentan concretamente de dos modos: mediante la prolongación de la jornada de trabajo y mediante la intensificación del trabajo mismo. Estos dos puntos fueron tratados por extenso en el libro I, al estudiar la producción de la plusvalía absoluta y relativa. Muchos factores determinantes de la intensificación del trabajo implican un aumento del capital constante con respecto al variable y, por tanto, un descenso de la cuota de ganancia, como ocurre cuando aumenta la cantidad de máquinas que un obrero tiene que atender. En este caso –como en la mayoría de los procedimientos que sirven para la producción de plusvalía relativa–, puede ocurrir que las mismas

causas que determinan un aumento de la cuota de plusvalía se traduzcan en una disminución de la masa de plusvalía, si nos fijamos en determinadas cantidades del capital total invertido. Pero hay otros factores de intensificación del trabajo, como ocurre, por ejemplo, con la velocidad más acelerada de la maquinaria, que aun absorbiendo durante el mismo tiempo mayor cantidad de materias primas, por lo que se refiere al capital fijo desgastan más rápidamente la maquinaria, pero sin que esto afecte en lo más mínimo a la proporción entre su valor y el precio del trabajo que pone en movimiento. Pero lo que principalmente hace que aumente la masa del trabajo sobrante apropiado sin que se modifique esencialmente la proporción entre la fuerza de trabajo empleada y el capital constante puesto en movimiento por ella, es la prolongación de la jornada de trabajo, invención de la industria moderna, que en realidad más bien tiende a hacer que disminuya en términos relativos el capital constante. Por lo demás, ya hemos puesto de relieve –y en esto reside, en rigor, el secreto de la tendencia de la cuota de ganancia– que los procedimientos encaminados a producir plusvalía relativa tienden todos ellos, en general, de una parte, a convertir en plusvalía la mayor cantidad posible de una masa determinada de trabajo y, de otra parte, a emplear la menor cantidad posible de trabajo en proporción al capital invertido; es decir, que las mismas causas que permiten aumentar el grado de explotación del trabajo impiden explotar con el mismo capital total el mismo trabajo que antes. Son éstas las tendencias contradictorias que, a la par que laboran por un alza de la cuota de plusvalía, contribuyen a la disminución de la masa de plusvalía producida por un capital determinado y, por tanto, a la baja de la cuota de ganancia. También debe mencionarse aquí la implantación en masa del trabajo de la mujer y del niño, puesto que ahora la familia entera puede suministrar al capital una masa mayor de trabajo sobrante que antes, aun cuando aumente la suma total de salarios abonados, cosa que no siempre ocurre con carácter general.

Todo lo que sirve para fomentar la producción de plusvalía relativa mediante el simple perfeccionamiento de los métodos empleados, como ocurre en la agricultura, dejando intacta la cuantía del capital invertido, se traduce en idéntico resultado. En estos casos, aunque no aumente el capital constante invertido en proporción al capital variable, en la medida en que, consideremos éste como índice de la fuerza de trabajo empleada, aumenta la masa del producto en proporción a la fuerza de trabajo que se utiliza. Y lo

mismo ocurre cuando la fuerza productiva del trabajo (lo mismo si su producto se destina al consumo del obrero que si forma parte de los elementos del capital constante) se ve libre de los entorpecimientos de la circulación, de restricciones arbitrarias o que con el transcurso del tiempo se han tornado perturbadoras y de toda clase de trabas, sin que ello afecte por el momento a la proporción entre el capital variable y el capital constante.

Podría plantearse el problema de si entre las causas que entorpecen momentáneamente la baja de la cuota de ganancia, pero que en última instancia la aceleran, figuran los aumentos temporales, pero constantemente reiterados, de la plusvalía sobre el nivel general para el capitalista que emplea inventos, etc., antes de que éstos se generalicen, aumentos que se dan tan pronto en unas como en otras ramas de producción. A esto no hay más remedio que contestar afirmativamente.

La masa de plusvalía creada por un capital de determinada magnitud es el producto de dos factores: la. cuota de plusvalía multiplicada por el número de obreros que trabajan a base de esta cuota. Dependerá, pues, partiendo de una cuota de plusvalía dada, del número de obreros y, partiendo de un número dado de obreros, de la cuota de plusvalía, o sea, expresándola en términos generales, de la proporción entre la magnitud absoluta del capital variable y la cuota de plusvalía. Ahora bien, como hemos visto, las mismas causas que aumentan la cuota de la plusvalía relativa reducen por término medio la masa de la fuerza de trabajo empleada. Pero es evidente que el resultado será mayor o menor según la relación concreta en que este movimiento antagónico se desarrolle y que la tendencia a la disminución de la cuota de ganancia se ve amortiguada, principalmente, por el aumento de la cuota de la plusvalía absoluta, basada en la prolongación de la jornada de trabajo.

Al estudiar la cuota de ganancia vimos que, en general, a la baja de la cuota, a medida que aumenta la masa del capital total invertido corresponde el aumento de la masa de la ganancia. Si nos fijamos en el capital variable total de la sociedad, vemos que la plusvalía por él producida es igual a la ganancia que se obtiene. Con la masa absoluta aumenta también la cuota de la plusvalía; aquélla crece al aumentar la fuerza de trabajo empleada por la sociedad; ésta al aumentar el grado de explotación de este trabajo. Pero si nos fijamos en un capital de cuantía dada, 100 por ejemplo, vemos que la cuota

de plusvalía puede aumentar al paso que la masa disminuye por término medio, puesto que la cuota se rige por la proporción en que el capital variable se valoriza y la masa, en cambio, por la parte proporcional que el capital variable representa dentro del capital total.

El aumento de la cuota de plusvalía –puesto que este aumento se produce también en circunstancias en que no se advierte ningún aumento o, como dijimos, ningún aumento proporcional del capital constante con respecto al capital variable– es un factor que contribuye a determinar la masa de la plusvalía y, por tanto, también la cuota de ganancia. Este factor no anula la ley general. Pero sí hace que esta ley actúe más bien como tendencia, es decir, como una ley cuya vigencia absoluta se ve contenida, entorpecida y atenuada por causas que la contrarrestan. Pero como las mismas causas que elevan la cuota de plusvalía (la misma prolongación de la jornada de trabajo es un resultado de la gran industria) tienden a reducir la fuerza de trabajo empleada por un determinado capital, tenemos que las mismas causas contribuyen a disminuir la cuota de ganancia y a amortiguar el ritmo de esta disminución. Si a un obrero se le obliga a realizar el trabajo que racionalmente sólo pueden ejecutar dos obreros y esto se hace en condiciones en que este obrero pueden sustituir a tres, el obrero en cuestión–suministrará la misma cantidad de trabajo sobrante que antes suministraban dos, y en este sentido habrá aumentado la cuota de plusvalía. Pero no suministrará la misma cantidad de trabajo sobrante que antes suministraban tres, lo cual quiere decir que la cuota de plusvalía, desde este punto de vista, habrá disminuido. Pero su disminución se hallará compensada o restringida por el alza de la cuota de plusvalía. Si toda la población trabaja a base de la cuota acrecentada de plusvalía, la masa de la plusvalía aumentará aunque la población permanezca estacionaria. Y más aún si la población aumenta; y aun esto se halle relacionado con un descenso relativo del número de obreros empleados en proporción a la magnitud del capital total, este descenso se verá amortiguado o contenido por el alza de la cuota de plusvalía.

Antes de pasar a otro punto, debemos insistir nuevamente en que, partiendo de una magnitud dada de capital, la *cuota* de plusvalía puede aumentar aunque disminuya su *masa*, y viceversa. La masa de la plusvalía es igual a su cuota multiplicada por el número de obreros; pero la cuota no se calcula nunca a base del capital total, sino simplemente a base del capital variable, y

en realidad siempre a base de una jornada de trabajo solamente. En cambio, partiendo de una magnitud dada del valor-capital, la *cuota de ganancia* no puede nunca aumentar ni disminuir sin que aumente o disminuya al mismo tiempo la *masa de la plusvalía.*

*2. Reducción del salario por debajo de su valor**

Aquí sólo citamos este hecho empíricamente. En realidad, como tantas otras cosas que podrían aducirse en relación con esto, nada tiene que ver con el análisis general del capital, sino que se relaciona con

el problema de la concurrencia, que no se estudia en esta obra. Es, sin embargo, una de las causas mas importantes que contribuyen a contrarrestar la tendencia decreciente de la cuota de ganancia.

3. Abaratamiento de los elementos del capital constante

Todo lo que se ha dicho en la sección primera de este libro acerca de las causas que elevan la cuota de ganancia aun permaneciendo constante la cuota de plusvalía o independientemente de ésta, tiene su cabida aquí. Principalmente, por tanto, el hecho de que, en lo que se refiere al capital total, el valor del capital constante no aumenta en la misma proporción que su volumen material. Por ejemplo, la masa de algodón que elabora un solo obrero hilandero europeo en una fábrica moderna es enormemente mayor que la que un obrero europeo podía elaborar antes, con las herramientas primitivas. Sin embargo, el valor del algodón elaborado no ha aumentado en la misma proporción que su masa. Y lo mismo ocurre con la maquinaria y con el resto del capital fijo. En una palabra, el mismo proceso que hace que la masa del capital constante aumente en proporción al capital variable hace bajar el valor de sus elementos por causa del crecimiento de la productividad del trabajo e impide así que el valor del capital constante, que sin embargo crece sin cesar, no aumente en la misma proporción que su volumen material, es decir, con el volumen material de los medios de producción puestos en actividad por la misma cantidad de fuerza de trabajo. En algunos casos, la masa de los elementos del capital constante puede incluso aumentar, mientras que su valor no cambia o incluso baja.

Con lo dicho coincide la depreciación del capital existente (es decir, de sus

elementos materiales) a medida que se desarrolla la industria. Es ésta otra de las causas de acción constante que contrarrestan la baja de la cuota de ganancia, aun cuando en ciertas circunstancias pueda menoscabar la masa de la ganancia, al menoscabar la masa del capital que la produce. Volvemos a encontrarnos aquí con que las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota de ganancia amortiguan también la realización de esta tendencia.

4. La superpoblación relativa

La superpoblación relativa es inseparable del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, que se traduce en el descenso de la cuota de ganancia, y este desarrollo acelera su proceso. Cuanto más se desarrolla en un país el régimen capitalista de producción, más acusado se presenta en él el fenómeno de la superpoblación relativa. Y ésta es, a su vez, causa de que, por una parte, perdure en muchas ramas de producción la supeditación más o menos incompleta del trabajo al capital, sosteniéndose durante más tiempo del que a primera vista corresponde al estado general del desarrollo; esto es consecuencia de la baratura y la abundancia de los obreros asalariados disponibles o vacantes y de la mayor resistencia que algunas ramas de producción oponen, por su naturaleza, a la transformación del trabajo manual en trabajo mecanizado. Por otra parte, se abren nuevas ramas de producción, principalmente en lo tocante al consumo de lujo, a las que sirve de base precisamente aquella superpoblación relativa que queda vacante con frecuencia por el predominio del capital constante en otras ramas de producción y que, a su vez, se basan en el predominio del elemento del trabajo vivo, para acabar abrazando poco a poco el mismo camino que las demás ramas de producción. El capital variable representa en ambos casos una proporción considerable dentro del capital total y el salario queda por debajo del nivel medio, lo que hace que tanto la cuota como la masa de plusvalía sean, en estas ramas, extraordinariamente altas. Y como la cuota general de ganancia se obtiene mediante la nivelación de las cuotas de ganancia vigentes en las distintas ramas de producción, resulta que la misma causa que determina la tendencia decreciente de la cuota de ganancia sirve aquí también de contrapeso a esta tendencia y paraliza en mayor o menor medida sus efectos.

5. El comercio exterior

Cuando el comercio exterior abarata los elementos del capital constante o los medios de subsistencia de primera necesidad en que se invierte el capital variable, contribuye a hacer que aumente la cuota de ganancia, al elevar la cuota de la plusvalía y reducir el valor del capital constante. Actúa siempre en este sentido en cuanto permite ampliar la escala de la producción. Con ello acelera, de una parte, la acumulación y, de otra parte, fomenta la disminución del capital variable con respecto al constante y, por tanto, la baja de

la cuota de ganancia. Asimismo, la expansión del comercio exterior, aunque en la infancia del régimen capitalista de producción fuese la base de él, a medida que este régimen de producción se desarrolla, por la necesidad interna de él, por su apetencia de mercados cada vez más extensos, va convirtiéndose en su propio producto. Volvemos a encontrarnos aquí con el mismo carácter dual de la acción. (Ricardo pasa completamente por alto este aspecto del comercio exterior.)

Otro problema –que cae realmente, por su especialidad, fuera de los ámbitos de nuestra investigación– es éste: ¿contribuye a la elevación de la cuota general de ganancia la cuota de ganancia más elevada que obtiene el capital invertido en el comercio exterior, y principalmente en el comercio colonial?

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores. Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente superior se vende como tal. Y la misma proporción puede establecerse con respecto al país al que se exportan unas mercancías y del que se importan otras: puede ocurrir, en efecto, que este país entregue más trabajo materializado en especie del que recibe y que, sin embargo, obtenga las mercancías más baratas de lo que él puede producirlas. Exactamente lo mismo que le ocurre al fabricante que pone en explotación un nuevo invento antes de que se generalice, pudiendo de este modo vender más barato que sus competidores y, sin embargo, vender por encima del valor individual de su

mercancía, es decir, valorizar como trabajo sobrante la mayor productividad específica del trabajo empleado por él, Esto le permite realizar una ganancia extraordinaria. Por otra parte, los capitales invertidos en las colonias, etc., pueden arrojar cuotas más altas de ganancia en relación con el bajo nivel de desarrollo que en general presenta la cuota de ganancia en los países coloniales y en relación también con el grado de explotación del trabajo que se obtiene allí mediante el empleo de esclavos, coolis, etc. No es posible comprender por qué las elevadas cuotas de ganancias que obtienen así y retiran a sus metrópolis los capitalistas invertidos en ciertas ramas de producción no entran, aunque no haya monopolios que se opongan a ello, en el mecanismo de nivelación de la cuota general de ganancia, contribuyendo, por tanto, a elevar proporcionalmente esta cuota.1 No se comprende, sobre todo, cuando se trata de ramas de inversión de capital sometidas a las leyes de la libre concurrencia. La razón a que Ricardo se acoge para explicar este fenómeno es la siguiente: con el precio más elevado conseguido en el extranjero se compran allí mercancías, que se importan al país; estas mercancías se venden, por tanto, dentro del país que las importa, por lo cual esto puede representar, a lo sumo, un lucro temporal extraordinario de estos sectores beneficiados de la producción con respecto a otros. Pero esta apariencia se esfuma tan pronto como se prescinde de la forma–dinero. El país favorecido obtiene en el intercambio una cantidad mayor de trabajo que la que entrega, aunque la diferencia, el superávit, se lo embolse una determinada clase, como ocurre con el intercambio entre capital y trabajo en general. Por tanto, cuando la cuota de ganancia sea más alta por serlo siempre en los países coloniales, esta cuota más alta puede perfectamente coincidir, si en los países coloniales se dan las condiciones naturales propicias para ello, con precios bajos de las mercancías. Se opera una nivelación, pero no a base del nivel antiguo, como Ricardo entiende.

Pero el mismo comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y, con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la par que, por otra parte, estimula la superproducción en relación con el extranjero, con lo cual produce, a la larga, el efecto contrario.

Por donde resulta, en general, que las mismas causas que producen la baja de la cuota general de ganancia provocan efectos contrarios que entorpecen,

amortiguan y en parte paralizan aquella acción. No anulan la ley, pero sí atenúan sus efectos. Sin estas causas sería inconcebible, no la baja misma de la cuota general de ganancia, pero sí su lentitud relativa. Por eso esta ley sólo actúa como una tendencia cuyos efectos sólo se manifiestan palmariamente en determinadas circunstancias y en el transcurso de largos períodos.

Antes de seguir adelante, queremos repetir aquí, para evitar equívocos, dos tesis ya desarrolladas en repetidas ocasiones.

Primera. El mismo proceso que en la evolución del modo de producción capitalista produce mercancías a precios cada vez más bajos provoca un cambio en la composición orgánica del capital social empleado para la producción de mercancías y, como consecuencia de ello, la baja de la cuota de ganancia. No debemos, por tanto, identificar la disminución del costo relativo de cada mercancía, ni aun de la parte de este costo que representa el desgaste de la maquinaria, con el valor ascendente del capital constante comparado

con el capital variable, aunque, a la inversa, cualquier disminución en cuanto al costo relativo del capital constante, siempre y cuando que permanezca invariable o aumente el volumen de sus elementos materiales, influya en la elevación de la cuota de ganancia, es decir, en la disminución proporcional del valor del capital constante, comparado con el capital variable invertido en proporciones decrecientes.

Segunda. El hecho de que el trabajo vivo adicional contenido en las distintas mercancías cuyo conjunto forma el producto del capital guarde una proporción decreciente con las materias de trabajo contenidas en ellas y con los medios de trabajo consumidos para producirlas; el hecho, por tanto, de que en ellas se materialice una cantidad cada vez menor de trabajo vivo adicional, a medida que con el desarrollo de la capacidad social productiva se necesita menos trabajo para su producción, es un hecho que no afecta para nada a la proporción en que el trabajo vivo contenido en la mercancía se divide en trabajo pagado y no retribuido. Por el contrario, aunque disminuya la cantidad total del trabajo vivo adicional contenido en ella, aumenta la parte no retribuida en proporción a la pagada, al disminuir en términos absolutos o proporcionalmente a la parte retribuida, pues el mismo régimen de producción que disminuye la masa total del trabajo vivo adicional contenido

en una mercancía va acompañado por el aumento de la plusvalía absoluta y relativa. La tendencia a la baja de la cuota de ganancia lleva aparejada la tendencia al alza de la cuota de plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo. No hay, pues, nada más necio que pretender explicar la baja de la cuota de ganancia por el alza de la cuota del salario, aun cuando excepcionalmente puedan darse casos de éstos. Sólo la comprensión de las relaciones que forman la cuota de ganancia permite a la estadística analizar de un modo efectivo la cuota del salario en las distintas épocas y en los distintos países. La cuota de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se hace más productivo.

Ambas cosas, el alza de la cuota de plusvalía y la baja de la cuota de ganancia, son simplemente formas especiales en que se manifiesta bajo el capitalismo la creciente productividad del trabajo.

6. Aumento del capital por acciones

A los cinco puntos anteriores podemos aún añadir otro, pero sin que, por el momento, entremos a fondo en su análisis. A medida que progresa la producción capitalista, la cual se desarrolla paralelamente con la acumulación acelerada, una parte del capital no es ya contada y empleada sino como capital productivo de interés. No en el sentido de que todo capitalista que presta capital se contente con los intereses, mientras que el capitalista industrial se embolsa el beneficio propio del empresario. Esto no afecta para nada al nivel de la cuota general de ganancia, pues para estos efectos la ganancia es = interés + ganancias de todas clases + renta del suelo, siendo indiferente en cuanto a dicha cuota general de ganancia la distribución que de ella se haga entre estas diversas categorías. Pero sí en el sentido de que estos capitales, aunque invertidos en grandes empresas productivas, sólo arrojan, después de descontar los gastos, grandes o pequeños intereses, los llamados dividendos. Tal acontece, por ejemplo, en las empresas ferroviarias. Estos capitales no entran, por tanto, en el mecanismo de nivelación de la cuota general de ganancia, pues arrojan una ganancia inferior a la media. Si entrasen en aquel mecanismo, la ganancia media bajaría mucho más. Desde el punto de vista teórico podrían incluirse, con lo cual se obtendría una cuota de ganancia inferior a la que aparentemente existe y a la que realmente preside las operaciones de los capitalistas, ya que en estas empresas a que nos

referimos es donde mayores proporciones presenta el capital constante con respecto al variable.

Notas del capítulo XIV:

* Es decir, por debajo del valor de la fuerza de trabajo. (*Nota de la Ed. alemana.*) 1. A. Smith tiene aquí razón en contra de Ricardo, quien dice: "Aseguran que la igualdad de utilidades se logrará con el alza general de las utilidades. En cambio mi opinión *es* que los beneficios de la rama favorecida pronto se reducirán al nivel general." [Ricardo] *Obras completas*. I, p. 99.)

CAPITULO XV

DESARROLLO DE LAS CONTRADICCIONES INTERNAS DE LA LEY

1. Generalidades

Veíamos en la sección primera de este libro que la cuota de ganancia expresa siempre la cuota de plusvalía más baja de lo que es. Ahora hemos visto que incluso una cuota ascendente de plusvalía tiende a expresarse en una cuota de ganancia decreciente. La cuota de ganancia sólo podría ser igual a la cuota de plusvalía si $c = 0$, es decir, si el capital se invirtiese íntegramente en salarios. Una cuota decreciente de ganancia sólo expresa una cuota decreciente de plusvalía cuando la proporción entre el valor del capital constante y la cantidad de fuerza de trabajo que lo pone en movimiento permanezca invariable, o cuando ésta aumente en proporción al valor del capital constante.

Ricardo, bajo pretexto de estudiar la cuota de ganancia, estudia en realidad la cuota de plusvalía solamente, y, además, partiendo exclusivamente del supuesto de que la jornada de trabajo sea, intensiva y extensivamente, una magnitud constante.

La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso, en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva. La acumulación, por su parte, acelera la disminución de la cuota de ganancia, toda vez que

implica la concentración de los trabajos en gran escala y, por tanto, una composición más alta del capital. Por otra parte, la baja de la cuota de ganancia acelera, a su vez, el proceso de concentración del capital y su centralización mediante la expropiación de los pequeños capitalistas y el desahucio del último resto de los productos directos que todavía tienen algo que expropiar. Con ello se acelera, a su vez, en cuanto a la masa, la acumulación, aunque, en lo que a la cuota se refiere, la acumulación disminuya al disminuir la cuota de ganancia.

De otro lado, como la cuota de valorización del capital en su conjunto, la cuota de ganancia, constituye el acicate de la producción capitalista (que tiene como finalidad exclusiva la valorización del capital), su baja amortigua el ritmo de formación de nuevos capitales independientes, presentándose así como un factor peligroso para el desarrollo de la producción capitalista, alienta la superproducción, la especulación, las crisis, la existencia de capital sobrante junto a una población sobrante. Por consiguiente, los economistas que, como Ricardo, consideran el régimen capitalista de producción como el régimen absoluto, advierten al llegar aquí que este régimen de producción se pone una traba a sí mismo y no atribuyen esta traba a la producción misma, sino a la naturaleza (en la teoría de la renta). Pero lo importante de su horror a la cuota decreciente de ganancia es la sensación de que el régimen de producción capitalista tropieza en el desarrollo de las fuerzas productivas con un obstáculo que no guarda la menor relación con la producción de la riqueza en cuanto tal. Este peculiar obstáculo acredita precisamente la limitación y el carácter puramente histórico, transitorio, del régimen capitalista de producción; atestigua que no se trata de un régimen absoluto de producción de riqueza, sino que, lejos de ello, choca al llegar a cierta etapa con su propio desarrollo ulterior.

Es cierto que Ricardo y su escuela sólo se fijan en la ganancia industrial, en la que se halla incluido el interés. Pero también la cuota de la renta del suelo tiende a bajar, aunque crezca su masa absoluta y aunque pueda incluso aumentar proporcionalmente con respecto a la ganancia industrial. (Véase Ed. West [*Essay on Aplication of Capital to Land*, Londres 1815], autor que desarrolló la ley de la renta del suelo *antes* que Ricardo.) Si nos fijamos en el capital total de la sociedad, *C*, y llamamos *g1* a la ganancia industrial que queda después de deducir el interés y la renta del

p

g

suelo, *i* al interés y *r* a la renta del suelo, tenemos que

—— =

——

=

C

C

g 1 + *i* + *r*

g 1

i

r

————

=

—— +

—— +

——. Hemos visto que, aunque en el

C C

C

C

proceso de desarrollo capitalista *p*, es decir, la suma total de la plusvalía, va constantemente en *p*

aumento,

——

disminuye no me

C

nos constantemente, ya que *C* crece con mayor rapidez todavía que *p*. No existe, pues, absolutamente ninguna contradicción en el hecho de que *g* 1 *i* y *r* puedan, cada uno de por sí, aumentar constante *p*

g

g 1

i r

mente, a la par que

—

=

——

y

—,

—

y

—,

cada uno de por sí,

C

C

C

C C

disminuyen continuamente, o de que *g* 1 aumente en términos relativos con respecto a *i* o *r* con respecto a *g* 1, e incluso con respecto a *g* 1 y a *i*. Aunque aumente la plusvalía total o la ganancia *p = g*, *p*

g

descendiendo al mismo tiempo la cuota de ganancia

—

=

—

C

C

esto no es obstáculo para que la proporción de magnitudes de las partes *g* 1, *i* y *r* en que se descompone la ecuación *p = g* varíen todo lo que quieran dentro de los límites trazados por la suma *p*

total *p*, sin que ello afecte a las magnitudes de *p* o

—.

C

La mutua variación de *g* 1 *i* y *r* no es más que una distinta distribución *g* 1

i r

de *p* entre diversas categorías. Por eso,

—,

—

o

—,

C

C

C

la cuota de la ganancia industrial, la cuota del interés y la proporción entre la renta del suelo y el capital total pueden aumentar entre sí, aunque disminuya

p

—,

C

es decir, la cuota general de ganancia: la única condición que se impone es la de que la suma de los tres factores

p

= —

C

Si la cuota de ganancia desciende del 50% al 25%; si por ejemplo, la composición del capital, a base de una cuota de plusvalía = 100%, cambia de 50 *c* + 50 *v* a 75 *c* + 25 *v*, tendremos que en el primer caso un capital de 1,000

arrojará una ganancia de 500, mientras que en el secundo caso un capital de 4,000 arrojará una ganancia de 1,000; *p* o *g* se han duplicado, pero *g* 1 ha quedado reducido a la mitad, Y si suponemos que de los 50% de antes 20 representaban ganancia.

g 1

i

10 interés y 20 renta del suelo, tendremos que

—— =

20%,

—— =

C

C

r

10% y

——

= 20%.

Si, al transformarse el 50 en el 25%, las

C

g 1

proporciones siguiesen siendo las mismas, tendríamos que

——

= 10%,

C

i

r

g 1

——

=

5%

y

—— = 10%. Por el contrario, si

—— bajase al 8% y

C

C

C

i

r

——

al 4%,

—— aumentaría al 13%.

C

C

Es decir, que la magnitud proporcional de *r* aumentaría con respecto a *g* 1 y a *i*, sin embargo de lo cual *g*'

permanecería invariable. En ambos supuestos aumentaría la suma de g1, *i* y *r*, puesto que se produciría por medio de un capital cuatro veces mayor. Por lo demás, el supuesto de que parte Ricardo, a saber, el de que la ganancia industrial (más el interés) empieza absorbiendo la plusvalía íntegra, es falso, tanto históricamente como desde el punto de vista de los conceptos. Es más bien el progreso de la producción capitalista el que: *1º*

asigna al capitalista industrial y comercial la ganancia íntegra de primera mano, para que ellos la distribuyan, y *2º* el que reduce la renta del suelo al remanente que queda después de cubrir la ganancia. Sobre esta base capitalista se desarrolla luego, a su vez, la renta del suelo, que constituye una parte de la ganancia (es decir, de la plusvalía considerada como producto del capital total), pero no la parte específica del producto que el capitalista se embolsa.

La creación de plusvalía no tropieza, descontados los necesarios medios de producción, es decir, la suficiente acumulación del capital, con más límite que la población obrera, siempre y cuando que se parta como de un factor dado de la cuota de la plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo, y con el grado de explotación del trabajo, cuando se parte como de un factor dado de la población obrera. Y el proceso capitalista de producción consiste esencialmente en la producción de plusvalía, representada por el producto sobrante o por la parte alícuota de las mercancías producidas en que se materializa el trabajo no retribuido. No debe olvidarse jamás que la producción de esta plusvalía –y la reversión de una parte de ella a capital, o sea, la acumulación, constituye una parte integrante de esta producción de la plusvalía– es el fin directo y el motivo determinante de la producción capitalista. Por eso no debe presentarse nunca ésta como lo que no es, es decir, como un régimen de producción que tiene como finalidad directa el disfrute o la producción de medios de disfrute para el capitalista. Al hacerlo así, se pasa totalmente por alto su carácter específico, carácter que se imprime en toda su fisonomía interior y fundamental.

La obtención de esta plusvalía constituye el proceso directo de producción, el cual, como queda dicho, no tiene más límites que los señalados más arriba. La plusvalía se produce tan pronto como la cantidad de trabajo sobrante que puede exprimirse se materializa en mercancías. Pero con esta producción de plusvalía finaliza solamente el primer acto del proceso capitalista de producción, que es un proceso de producción directo. El capital ha absorbido una cantidad mayor o menor de trabajo no retribuido. Con el desarrollo del proceso que se traduce en la baja de la cuota de ganancia, la masa de la plusvalía así producida se incrementa en proporciones enormes. Ahora empieza el segundo acto del proceso. La masa total de mercancías, el producto total, tanto la parte que repone el capital constante y el variable como la que representa plusvalía, necesita ser vendida. Si no logra venderse o sólo se vende en parte o a precios inferiores a los de producción, aunque el obrero haya sido explotado, su explotación no se realiza como tal para el capitalista, no va unida a la realización, o solamente va unida a la realización parcial de la plusvalía estrujada, pudiendo incluso llevar aparejada la pérdida de su capital en todo o en parte. Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también en cuanto al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero ésta no se halla determinada ni por la capacidad productiva absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo, sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible sólo de variación dentro de límites muy estrechos. Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia a acrecentar el capital y

a producir plusvalía en una escala ampliada. Es ésta una ley de la producción capitalista, ley que obedece a las constantes revoluciones operadas en los propios métodos de producción, la depreciación constante del capital existente que suponen la lucha general de la concurrencia y la necesidad de perfeccionar la producción y extender su escala, simplemente como medio de conservación y so pena de perecer. El mercado tiene, por tanto, que extenderse constantemente, de modo que sus conexiones y las condiciones que lo regulan van adquiriendo cada vez más la forma de una ley natural

independiente de la voluntad de los productores, cada vez más incontrolable. La contradicción interna busca una solución en la expansión del campo externo de la producción. Pero cuanto más se desarrolla la fuerza productiva, más choca con la base estrecha sobre la que están fundadas las relaciones de consumo. Partiendo de esta base contradictoria, no constituye en modo alguno una contradicción el que el exceso de capital vaya unido al exceso creciente de población, pues si bien combinando ambos factores la masa de la plusvalía producida aumentaría, con ello se acentúa al mismo tiempo la contradicción entre las condiciones en que esta plusvalía se produce y las condiciones en que se realiza.

Partiendo de una cuota de plusvalía dada, la masa de la ganancia depende siempre de la magnitud del capital invertido. Pero la acumulación se determina luego por la parte de esta masa que vuelve a convertirse en capital. Pero esta parte, por ser igual a la ganancia menos la renta consumida por el capitalista, no sólo dependerá del valor de esta masa, sino también de la baratura de las mercancías que el capitalista puede comprar con ella, de las mercancías destinadas en parte a su consumo, a su renta, y en parte a su capital constante. (El salario, aquí, se presupone como un factor dado.)

La masa del capital que el obrero pone en movimiento y cuyo valor repone con su trabajo y hace reaparecer en el producto es absolutamente distinto del valor que añade. Si la masa del capital = 1,000 y el trabajo añadido = 100, el capital reproducido será = 1,100. Si la masa = 100 y el trabajo añadido = 20, el capital reproducido = 120. La cuota de ganancia será, en el primer caso = 10% y en el segundo = 20%. Y, sin embargo, los 100 permiten acumular más que los 20. De este modo, el flujo del capital (prescindiendo de su depreciación mediante el aumento de la capacidad productiva) o su acumulación, se desarrolla en proporción al peso que ya tiene y no en proporción a la cuantía de la cuota de ganancia. Una cuota alta de ganancia, siempre y cuando que se base en una cuota alta de plusvalía, puede darse cuando la jornada de trabajo sea muy larga, aunque el trabajo sea improductivo, puede darse, porque las necesidades del obrero son muy reducidas y, por tanto, el salario muy pequeño, aunque sea improductivo el trabajo. A lo reducido del salario corresponderá la falta de energías del obrero. En este caso, el capital, a pesar de la elevada cuota de ganancia, se acumula lentamente. La población permanece estacionaria y el tiempo de

trabajo que cuesta el producto es grande, a pesar de ser el salario abonado al obrero.

La cuota de ganancia disminuye, no porque el obrero sea menos explotado, sino porque se emplea menos trabajo en proporción al capital invertido.

Si, como hemos visto, la cuota decreciente de ganancia coincide con el aumento de la masa de ganancia, el capitalista se apropiará en la categoría del capital una parte mayor del producto anual del trabajo (como reposición del capital consumido) y una parte menor en la categoría de la ganancia. De aquí la fantasía del cura Chalmers de que cuanto menor es la masa del producto anual que los capitalistas invierten como capital, mayores son las ganancias que se embolsan; debiendo tenerse en cuenta que la iglesia anglicana les ayuda en esto, velando por el consumo y no por la capitalización de una gran parte del producto sobrante. El cura confunde aquí la causa con el efecto. Por lo demás, la masa de la ganancia, aunque la cuota sea menor, aumenta, indudablemente, con la magnitud del capital invertido. Pero esto condiciona, al mismo tiempo, la concentración del capital, puesto que ahora las condiciones de producción exigen empleo de capital en masa.

Y condiciona al mismo tiempo su centralización, es decir, la absorción de los pequeños por los grandes capitalistas y la eliminación de los primeros por los segundos. Es, simplemente, el divorcio elevado a la segunda potencia de las condiciones de trabajo con respectos a los productores, entre los que se cuentan todavía estos pequeños capitalistas, puesto que el trabajo propio desempeña aún, aquí, cierto papel; el trabajo desplegado por el capitalista se hallan siempre, en efecto, en razón inversa a la magnitud de su capital, es decir, al grado en que es tal capitalista. Este divorcio de las condiciones de trabajo, de un lado, y de otro los productores, es precisamente el que crea el concepto del capital, que aparece con la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV), que luego se presenta como proceso constante en la acumulación y concentración del capital y que aquí se traduce, por fin, en la centralización de los capitales ya existentes en pocas manos y en la descapitalización (fenómeno en que ahora se convierte la expropiación) de muchos capitalistas. Este proceso no tardaría en llevar a la producción capitalista a la hecatombe, sí no existiesen otras tendencias contrarias que actúan constantemente en un sentido descentralizador al lado de esta fuerza centrípeta.

2. Conflicto entre la expansión de la producción y la valorización

El desarrollo de la capacidad social productiva del trabajo se manifiesta de dos modos: en primer lugar, en la magnitud de las fuerzas productivas ya creadas en el volumen de las condiciones de producción –

ya se trate de su valor o de su cantidad– en que la nueva producción se desarrolla y en la magnitud absoluta del capital productivo ya acumulado; en segundo lugar, en la relativa pequeñez del capital invertido en salarios, comparado con el capital total, es decir, en la relativa pequeñez del trabajo vivo necesario para la reproducción y valorización de un capital dado, para la producción en masa. Lo cual supone, a su vez, la concentración del capital.

Con respecto a la fuerza de trabajo empleada se revela también de dos modos el desarrollo de la capacidad productiva: de un lado, en el aumento del trabajo sobrante, es decir, en la reducción del tiempo de trabajo necesario que es indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo; de otro lado, en la disminución de la cantidad de fuerza de trabajo (número de obreros) empleada para poner en movimiento un capital dado.

Estos dos movimientos no sólo discurren paralelamente, sino que además se condicionan entre sí, pues son fenómenos en los que se manifiesta la misma ley. Pero actúan en sentido opuesto sobre la cuota de ganancia. La masa total de la ganancia equivale

p

a la masa de ganancia de la plusvalía; la cuota de ganancia =

——

C

plusvalía.

= ——————.

capital total invertido

En cambio, la plusvalía, considerada en su totalidad, se determina, en primer lugar, por su cuota y, en segundo lugar por la masa del trabajo simultáneamente empleado a base de esta cuota o, lo que es lo mismo, por la magnitud del capital variable. En un sentido aumenta uno de los factores, la cuota de plusvalía; en el otro sentido, disminuye (en términos relativos o absolutos) el otro factor, el número de obreros. En la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas disminuye la parte retribuida del trabajo empleado, hace que aumente la plusvalía, puesto que aumenta su cuota; en cambio, en la medida en que disminuye la masa total del trabajo puesto en movimiento por un capital dado, disminuye el factor del número por el que se multiplica la cuota de plusvalía para obtener su masa. Dos obreros trabajando 12 horas diarias no pueden suministrar la misma masa de plusvalía que 24 que trabajen dos horas diarias cada uno solamente, aun cuando pudiesen vivir del aire y no tuviesen, por tanto, que trabajar un solo minuto para ellos. Por consiguiente, en este respecto la compensación del menor número de obreros por el aumento del grado de explotación del trabajo tropieza con ciertos límites insuperables; puede, por tanto, entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla.

La cuota de plusvalía disminuye, pues, a medida que se desarrolla el régimen capitalista de producción, mientras que su masa aumenta conforme aumenta la masa del capital empleado. Partiendo de una cuota dada, la masa absoluta en que aumenta el capital dependerá de su magnitud presente. Pero, por otra parte, partiendo de una magnitud dada, la proporción en que aumente la cuota de su aumento, dependerá de la cuota de ganancia. El aumento de la capacidad productiva (que, además, como queda dicho, se desarrolla siempre paralelamente a la depreciación del capital existente) sólo puede hacer que aumente directamente la magnitud del capital cuando, elevando la cuota de ganancia, aumenta la parte de valor del producto anual que vuelve a convertirse en capital. En lo que a la capacidad productiva del trabajo se refiere, eso sólo puede suceder (ya que esta capacidad productiva no guarda ninguna relación directa con el *valor* del capital existente) cuando de este modo aumenta la plusvalía relativa o disminuye el valor del capital constante, es decir, cuando se abaratan las mercancías que entran, bien en la reproducción de la fuerza de trabajo, bien en los elementos del capital constante. Pero ambas cosas implican la depreciación del capital existente y ambas cosas discurren paralelamente a la disminución del capital variable con

respecto al capital constante. Ambas cosas condicionan la disminución de la cuota de ganancia y ambas cosas la amortiguan. Además, en la

medida en que el aumento de la cuota de ganancia se traduce en el aumento de la demanda de trabajo, influye en el aumento de la población obrera y, por tanto, de la materia cuya sola explotación da al capital su verdadera naturaleza de capital.

Pero, indirectamente, el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo contribuye al aumento del valor–capital existente, ya que aumenta la masa y la variedad de los valores de uso en que se materializa el mismo valor de cambio y que constituyen el substrato material, los elementos objetivos del capital, los objetos materiales que forman directamente el capital constante, e indirectamente al menos el capital variable.

Con el mismo capital y el mismo trabajo se adquieren más objetos que, independientemente de su valor de cambio, pueden convertirse en capital. Objetos que pueden servir para absorber trabajo adicional y, por tanto, trabajo adicional sobrante, creando de este modo capital adicional. La masa de trabajo de que el capital puede disponer no depende de su valor, sino de la masa de materias primas y materias auxiliares, de la maquinaria y los elementos del capital fijo, de los medios de subsistencia que forman ese capital, cualquiera que su valor sea. Al crecer de este modo la masa del trabajo empleado, incluyendo por tanto el trabajo sobrante, crece también el valor del capital reproducido y de la plusvalía nueva a él incorporada.

Pero estos dos factores que van implícitos en el proceso de la acumulación no deben considerarse simplemente en su coexistencia tranquila, como Ricardo lo hace: alienta en ellos una contradicción, que se manifiesta en una serie de tendencias y fenómenos contradictorios. Estos dos factores pugnantes entre sí actúan, al mismo tiempo, el uno contra el otro.

Al mismo tiempo que los impulsos de aumento real de la población obrera procedentes del aumento de la parte del producto total de la sociedad que actúa como capital, entran en juego los factores que crean una superpoblación simplemente relativa.

En tanto que disminuye la cuota de ganancia se acrecienta la masa de los

capitales y, paralelamente con ello, se desarrolla una depreciación del capital existente que contiene esta disminución, imprimiendo un impulso acelerado a la acumulación de valor–capital.

En tanto que se desarrolla la fuerza productiva, se eleva la composición orgánica del capital: hay una disminución relativa del capital variable con relación a la parte constante.

Estas diversas influencias se hacen valer más bien simultáneamente dentro del espacio o más bien sucesivamente en el tiempo; el conflicto entre estos factores en pugna se abre paso periódicamente en forma de crisis. Las crisis son siempre soluciones violentas puramente momentáneas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen pasajeramente el equilibrio roto.

La contradicción, expresada en términos muy generales, consiste en que, de una parte, el régimen capitalista de producción tiende al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, prescindiendo del valor y de la plusvalía implícita en él y prescindiendo también de las condiciones sociales dentro de las que se desenvuelve la producción capitalista, mientras que, por otra parte, tiene como objetivo la conservación del valor–capital existente y su valorización hasta el máximo (es decir, la incrementación constantemente acelerada de este valor). Su carácter específico versa sobre el valor–capital existente como medio para la mayor valorización posible de este valor. Los métodos por medio de los cuales logra esto incluyen la disminución de la cuota de ganancia, la depreciación del capital existente y el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a costa de aquellas que han sido ya producidas.

La depreciación periódica del capital existente, que constituye un medio inmanente al régimen capitalista de producción, encaminado a contener el descenso de la cuota de ganancia y a acelerar la acumulación del valor–capital mediante la creación de capital nuevo, viene a perturbar las condiciones dadas en que se desarrolla el proceso de circulación y reproducción del capital, y va, por tanto, acompañado de súbitas paralizaciones y crisis del proceso de producción.

El descenso relativo del capital variable con respecto al constante, paralelo al desarrollo de las fuerzas productivas, sirve de acicate al crecimiento de la

población obrera, creando constantemente una superpoblación artificial. La acumulación del capital, considerada en cuanto al valor, es amortiguada por la cuota decreciente de ganancia para acelerar más aun la acumulación del valor de uso, mientras que ésta imprime, a su vez, nuevo impulso a la acumulación, considerada en cuanto al valor.

La producción capitalista aspira constantemente a superar estos límites inmanentes a ella, pero sólo puede superarlos recurriendo a medios que vuelve a levantar ante ella estos mismos límites todavía con mayor fuerza.

El *verdadero límite* de la producción capitalista es *el mismo capital*, es el hecho de que, en ella, son el capital y su propia valorización lo que constituye el punto de partida y la meta, el motivo y el fin de la producción; el hecho de que aquí la producción sólo es producción para el *capital* y no, a la inversa, los medios de producción simples medios para ampliar cada vez más la estructura del proceso de vida de la *sociedad* de los productores. De aquí que los límites dentro de los cuales tiene que moverse la conservación y valorización del valor–capital, la cual descansa en la expropiación y depauperación de las grandes masas de los productores, choquen constantemente con los métodos de producción que el capital se ve obligado a emplear para conseguir sus fines y que tienden al aumento ilimitado de la producción, a la producción por la producción misma, al desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas del trabajo. El medio empleado –desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas– choca constantemente con el fin perseguido, que es un fin limitado: la valorización del capital existente. Por consiguiente, si el régimen capitalista de producción constituye un medio histórico para desarrollar la capacidad productiva material y crear el mercado mundial correspondiente, envuelve al propio tiempo una contradicción constante entre esta misión histórica y las condiciones sociales de producción propias de este régimen.

3. Exceso de capital y exceso de población

Al disminuir la cuota de ganancia, aumenta el mínimo de capital que cada capitalista necesita manejar para poder dar un empleo a su trabajo; es decir, tanto para su explotación en general como para que el tiempo de trabajo empleado sea precisamente el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, para que no exceda de la media del tiempo de trabajo

socialmente necesario para su producción.

Y, al mismo tiempo, un capital grande con una cuota de ganancia pequeña acumula más rápidamente que un capital pequeño con una cuota de ganancia grande. Y esta creciente concentración provoca, a su vez, al llegar a un cierto nivel, un nuevo descenso de la cuota de ganancia. La masa de los pequeños capitales desperdigados se ve empujada de este modo a los caminos de la aventura: especulación, combinaciones turbias a base de crédito, manejos especulativos con acciones, crisis. La llamada plétora de capital se refiere siempre, esencialmente, a la plétora del capital en el que la baja de la cuota de ganancia no se ve compensada por su masa –y éstos son siempre los exponentes del capital recientes, de nueva creación– o a la plétora que estos capitales incapaces de desarrollar una acción propia ponen, en forma de crédito, a disposición de los dirigentes de las grandes ramas comerciales. Esta plétora de capital responde a las mismas causas que provocan una superpoblación relativa y constituye, por tanto, un fenómeno complementario de ésta, aunque se mueven en polos contrarios: uno, el del capital ocioso y otro el de la población obrera desocupada.

La superproducción de capital, no de mercancías sueltas –aunque la superproducción de capital implique siempre superproducción de mercancías– no indica, por tanto, otra cosa que superacumulación de capital. Para comprender lo que es esta superacumulación (cuya investigación más a fondo abordaremos más adelante), basta enfocarla en términos absolutos. ¿Cuándo tendremos una superproducción absoluta de capital? ¿Una superproducción que no se refiera solamente a un sector o a unos cuantos sectores importantes de la producción, sino que sea también absoluta por su volumen, es decir, que abarque las ramas de producción en su totalidad?

Existirá una superproducción absoluta de capital tan pronto como el capital adicional para los fines de la producción capitalista sea = 0. La finalidad de la producción capitalista es, como sabemos, la valorización del capital, es decir, la apropiación de trabajo sobrante, la producción de plusvalía, de ganancia.

Por consiguiente, tan pronto como el capital aumentase en tales proporciones con respecto a la población obrera que ya no fuese posible ni extender el tiempo absoluto de trabajo rendido por esta población, ni ampliar el tiempo relativo de trabajo sobrante (por lo demás, lo segundo no seria factible en el

caso de que la demanda de trabajo fuese igualmente fuerte, o sea en que predominase la tendencia al aumento de los salarios), es decir, tan pronto como el capital acrecentado sólo produjese la misma masa de plusvalía o incluso menos que antes de su aumento, se presentaría una superproducción absoluta de capital; es decir, el capital acrecentado $C + \Delta C$ no produciría más ganancia, sino incluso, tal vez, menos, que el capital C antes de acrecentarse con ΔC. En ambos casos se produciría también una fuerte y súbita baja de la cuota general de ganancia, pero esta vez por razón de un cambio operado en la composición del capital que no se debe al desarrollo de la capacidad productiva, sino a un alza del valor del dinero del capital variable (a consecuencia de la subida de salarios) y al correspondiente descenso en la relación del trabajo sobrante con el trabajo necesario.

En la práctica las cosas se presentarían de tal modo, que una parte del capital quedaría total o parcialmente ociosa (pues para poder valorizarse de algún modo tendría que desalojar de su posición a un capital ya en funciones) y la otra parte se valorizaría a una cuota más baja de ganancia por efecto de la presión del capital ocioso u ocupado sólo a medias. Y, desde este punto de vista, sería indiferente que una parte del capital adicional viniese a sustituir al capital antiguo, pasando éste, con ello, a ocupar un puesto entre el capital adicional. A pesar de ello, siempre tendríamos, de una parte, la suma de capital antigua y de otra parte la suma adicional. La baja de la cuota de ganancia iría acompañada aquí por una disminución absoluta de la masa de ganancia, puesto que, según los supuestos de que partimos, la masa de la fuerza de trabajo empleada no aumenta, ni crece tampoco la cuota de plusvalía, por lo cual no puede crecer tampoco la masa de ésta. Y la masa reducida de ganancia tendría que calcularse a base de un capital total acrecentado.

Pero, aun suponiendo que el capital activo siguiese valorizándose a base de la antigua cuota de ganancia y que, por tanto, la masa de ganancia siguiese siendo la misma, se calcularía a pesar de todo a base de un capital total acrecentado, lo cual implica también un descenso de la cuota de ganancia. Si un capital total de 1,000 diera una ganancia de 100 y después de aumentar a 1,500 sigue dando la misma ganancia de 100, la ganancia correspondiente a 1,000 quedará reducida, en el segundo caso, a 662/3. La valorización del capital antiguo habrá disminuido, por tanto, en términos absolutos. El capital

= 1,000 no arrojara en la nueva situación mayor ganancia que antes arrojaría un capital = 6662/3.

Pero es evidente que esta depreciación efectiva del antiguo capital no puede operarse sin lucha, que el capital adicional Δ *C* no puede imponerse sin lucha como capital en funciones. La cuota de ganancia no disminuirá sin competencia por el mero hecho de la superproducción de capital, sino a la inversa: la lucha de la concurrencia se desatará ahora, pues la baja de la cuota de ganancia y la superproducción de capital obedecen a las mismas causas. La parte Δ *C* que se encuentre en manos de los antiguos capitalistas en activo será dejada por éstos más o menos ociosa para no depreciar por sí mismos su capital original y no reducir el lugar que ésta ocupa dentro del campo de la producción, a menos que decidan emplearla para desplazar, aunque sea a costa de una pérdida momentánea, la ociosidad del capital adicional a los nuevos intrusos y a sus competidores en general.

La parte de Δ *C* que se encuentre en nuevas manos procurará ocupar su puesto a costa del capital antiguo y en parte lo logrará condenando a la ociosidad a una parte de aquél, obligándole a ceder el puesto que ocupaba e incluso a ocupar el puesto correspondiente al capital adicional total o parcialmente ocioso.

De cualquier modo que sea, siempre quedará ociosa necesariamente una parte del antiguo capital, ocioso en su función de capital, en la medida en que ha de funcionar como tal capital y valorizarse. Qué parte concreta de él quedará ociosa, es lo que tiene que decidir la lucha de la concurrencia. Mientras las cosas van bien, la concurrencia actúa, según hemos visto al estudiar la nivelación de la cuota general de ganancia, como una hermandad práctica de la clase capitalista, entre la que el botín común se distribuye colectivamente, en proporción a la cuantía de la parte aportada al negocio por cada cual. Pero cuando ya no se trata precisamente del reparto de las ganancias, sino de las pérdidas, cada cual procura reducir en la medida de lo posible la parte alícuota que en ellas le corresponde, para hacer cargar con ellas a los demás. Las pérdidas son inevitables para la clase en su conjunto. Pero, ¿qué parte de ellas tiene que soportar cada capitalista? Esto lo decide la fuerza y la astucia; al llegar aquí, la concurrencia se convierte en una lucha entre hermanos enemigos. A partir de este momento se impone el antagonismo entre el

interés de cada capitalista individual y el de la clase capitalista en su conjunto, del mismo modo que antes la identidad de estos intereses se abría paso prácticamente a través de la concurrencia.

Ahora bien, ¿cómo se allanarán estas nuevas diferencias y se impondrán de nuevo las condiciones correspondientes a un “sano” desarrollo de la producción capitalista? El camino de la compensación va implícito ya en el simple enunciado del conflicto que se trata de allanar. Este camino incluye la inmovilización e incluso la anulación parcial de capital hasta cubrir el importe de todo el capital adicional ΔC

o, por lo menos, una parte de él. Sin embargo, como se deduce ya de la exposición del conflicto mismo, el reparto de estas pérdidas no se establece, en modo alguno, por igual entre los diversos capitales individuales, sino que se decide en una lucha de competencia, en la cual, según las especiales ventajas o las posiciones ya adquiridas, las pérdidas se reparten de un modo muy desigual y en forma muy distinta, haciendo que unos capitales se paralicen, que otros se destruyan, que otros experimenten una pérdida simplemente relativa o una depreciación puramente transitoria, etcétera.

Pero, en todo caso, el equilibrio se restablecerá mediante la inmovilización e incluso la destrucción de capital en mayor o menor proporción. Y esto se hará extensivo en parte a la sustancia material del capital; es decir, que una parte de los medios de producción, del material fijo y circulante, dejará de funcionar, de

actuar como capital; una parte de las empresas de producción puestas en marcha se paralizará. Sin duda que, en este aspecto, el tiempo ataca y perjudica a todos los medios de producción de un modo mucho más real y más fuerte. Sin embargo, el efecto fundamental, en este sentido, es el que consiste en que dejen de funcionar como medios de producción, el que queden anulados por un período más o menos largo en su función de tales.

La destrucción principal y la de carácter más agudo, cuando se trate de capital dotado de la propiedad de Valor, es la que se refiere a los *valores*– capital. La parte del valor–capital que presenta simplemente la forma de un derecho a participar en la futura plusvalía, en la futura ganancia, que no es, en realidad, más que un simple titulo de crédito sobre la producción bajo sus diversas

formas, queda inmediatamente depreciada con la disminución de los ingresos a base de los cuales se calcula. Una parte del oro y la plata en especies queda congelada, no funciona como capital. Una parte de las mercancías que figuran en el mercado sólo puede efectuar su proceso de circulación y reproducción mediante una contracción enorme de sus precios, es decir, mediante la depreciación del capital que representa. Asimismo quedan más o menos depreciados los elementos del capital fijo. A esto hay que añadir ciertas condiciones de precios que se dan por supuestas y que condicionan el proceso de reproducción, por lo cual éste resulta paralizado y embrollado por la baja general de los precios. Esta perturbación y paralización afecta la función del dinero como medio de pago, función que se desarrolla a la par que el capital y que se basa en aquellas condiciones de los precios de cuyo supuesto se parte, interrumpe en cien lugares distintos la cadena de las obligaciones de pago en determinados plazos, se agudiza todavía más por la consiguiente bancarrota del sistema de crédito que se desarrolla simultáneamente con el capital y conduce de este modo a agudas y violentas crisis, a súbitas y profundas depreciaciones y a una perturbación y paralización reales del proceso de reproducción, que determinan el consiguiente descenso de ésta.

Pero, al mismo tiempo, entrarán en juego otros factores. La paralización de la producción dejará ociosa a una parte de la clase obrera y, con ello, la parte que trabaja se verá colocada en condiciones en que no tendrá más remedio que acceder a una baja de salarios, incluso por debajo del nivel medio; operación ésta que tiene para el capital exactamente los mismos efectos que si, manteniendo el nivel medio de los salarios, aumentase la plusvalía relativa o absoluta. Las épocas de prosperidad favorecen los matrimonios entre obreros y contrarrestan el decrecimiento de su descendencia, circunstancias éstas que –aunque puedan entrañar un aumento real de población– no implican, ni mucho menos, un aumento de la población que realmente trabaja pero que, en la relación entre los obreros y el capital, surten exactamente los mismos efectos que si aumentase el número de obreros en activo. La baja de los precios y la lucha de la competencia sirven, además, de estímulo a cada capitalista para aumentar el valor individual de su producto total por encima de su valor general mediante el empleo de nuevas máquinas, de nuevos métodos de trabajo perfeccionados y de nuevas combinaciones, es decir, haciendo que disminuya la proporción del capital variable con respecto al

constante y dejando con ello sobrante a una parte de los obreros, en una palabra, creando una superpoblación artificial. Además, la depreciación de los elementos del capital constante será, a su vez, un factor que llevará implícita la elevación de la cuota de ganancia. La masa del capital constante empleado aumentará con relación al capital variable, pero el valor de esta masa podrá disminuir, a pesar de ello. La paralización de la producción así operada preparará una ampliación posterior de la producción dentro de los límites propios del capitalismo.

De este modo, se reanudará de nuevo el círculo. Una parte del capital, depreciada por la paralización de su funcionamiento, recobrará su antiguo valor. Por lo demás, al extenderse las condiciones de producción, al ampliarse el mercado y al aumentar la capacidad productiva, se reanudará el mismo círculo vicioso de antes.

Pero, aun bajo este supuesto extremo de que aquí partimos, la superproducción absoluta de capital no es ninguna superproducción absoluta en general, ninguna superproducción absoluta de medios de producción. Es simplemente, una superproducción de medios de producción en cuanto se destinan a *funcionar como capital* y, por tanto –en proporción a su valor, que es acrecentado con su masa–, a incluir una valorización de este valor, a producir un valor adicional.

Mas habrá, a pesar de todo, superproducción, porque el capital no se hallará en condiciones de explotar el trabajo en un grado de explotación condicionado por el desarrollo "sano, normal" del proceso de explotación capitalista, en un grado de explotación que acrecienta, por lo menos, la masa de la ganancia con la masa creciente del capital empleado; que excluye, por tanto, el que la cuota de ganancia disminuya en la misma medida en que aumenta el capital o incluso el que la cuota de ganancia disminuya más rápidamente de lo que el capital aumenta.

Superproducción de capital no significa nunca sino superproducción de medios de producción –

medios de trabajo y de subsistencia– susceptibles de funcionar como capital, es decir, de ser empleados para explotar el trabajo hasta un cierto grado de explotación, ya que al descender este grado de explotación por debajo de

cierto límite se producen perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital. No constituye ninguna contradicción el que esta superproducción de capital vaya acompañada de una superpoblación relativa más o menos grande. Los mismos factores que elevan la capacidad productiva del trabajo, que aumentan la masa de los productos–mercancías, que extienden los mercados, que aceleran la acumulación de capital tanto en cuanto a la masa como en cuanto al valor, y que hacen bajar la cuota de ganancia, han creado y crean constantemente una superpoblación relativa, una superpoblación de obreros que el capital sobrante no emplea por el bajo grado de explotación del trabajo en que tendría que emplearlos o, al menos, por la baja cuota de ganancia que se obtendría con este grado de explotación.

Cuando se envía capital al extranjero, no es porque este capital no encuentre en términos absolutos ocupación dentro del país. Es porque en el extranjero puede invertirse con una cuota más alta de ganancia.

Pero este capital es, en términos absolutos, capital sobrante con respecto a la población obrera en activo y al país de que se trata en general. Existe como tal junto a la población relativamente sobrante, y esto es un ejemplo de como ambos existen el uno al lado de la otra y se condicionan mutuamente.

Por otra parte, la baja de la cuota de ganancia que va unida a la acumulación provoca necesariamente una lucha de competencia. La compensación de la baja de la cuota de ganancia mediante la creciente masa de ésta sólo rige para el capital total de la sociedad y para los grandes capitalistas, sólidamente colocados. El nuevo capital adicional que actúa por cuenta propia no se encuentra con semejantes compensaciones; tiene que empezar por conquistarlas, y es así como la baja de la cuota de ganancia provoca la competencia entre los capitalistas, y no a la inversa. Es cierto que esta lucha por la competencia va acompañada por el alza transitoria de los salarios y por la nueva baja temporal de la cuota de ganancia que de ella se deriva. Y lo mismo ocurre en lo tocante a la superproducción de mercancías, a la saturación de los mercados. Como la finalidad del capital no es satisfacer necesidades, sino producir ganancia, y como sólo puede lograr esta finalidad mediante métodos que ajustan la masa de lo producido a la escala de la producción, y no a la inversa, tienen que surgir constante y necesariamente

disonancias entre las proporciones limitadas del consumo sobre base capitalista y una producción que tiende constantemente a rebasar este límite inmanente.

Por lo demás, el capital está formado por mercancías, razón por la cual la superproducción de capital envuelve también la superproducción de mercancías. De aquí el peregrino fenómeno de que los mismos economistas que niegan la superproducción de mercancías reconozcan la de capital. Y si se dice que el fenómeno de que se trata no es precisamente un fenómeno de superproducción, sino de desproporción dentro de las distintas ramas de producción, esto significa simplemente que dentro de la producción capitalista la proporcionalidad de las distintas ramas de producción aparece como un proceso constante derivado de la desproporcionalidad, desde el momento en que la trabazón de la producción en su conjunto se impone aquí a los agentes de la producción como una ley ciega y no como una ley comprendida y, por tanto, dominada por su inteligencia colectiva, que someta a su control común el proceso de producción. Con ello se exige, además, que los países en que no se ha desarrollado el régimen capitalista de producción consuman y produzcan en el grado que convenga a los países de producción capitalista. Si se dice que la superproducción es puramente relativa, se hace una afirmación absolutamente exacta; pero lo mismo puede decirse de todo el régimen capitalista de producción: tampoco éste, en su conjunto, es más que un régimen de producción relativo, cuyos límites no son absolutos, aunque sí lo son para él y a base de él. De otro modo, ¿cómo explicarse que no haya demanda de esas mismas mercancías de que carece la masa del pueblo y que sea necesario buscarles salida en el extranjero, en mercados lejanos, para poder pagar a los obreros del propio país el promedio de los medios de subsistencia de primera necesidad? Porque sólo dentro de esta trabazón específica, capitalista, adquiere el producto sobrante una forma en que su poseedor necesita que vuelva a convertirse para él en capital para poder ponerlo a disposición del consumo. Por último, si se afirma que los capitalistas sólo tienen que cambiar entre sí y consumir mercancías, se pierde de vista el carácter de la producción capitalista en su conjunto y se olvida que lo fundamental para ella es la valorización del capital y no su consumo. En una palabra, todas las objeciones que hacen contra los fenómenos tangibles de la superproducción (fenómenos que no se preocupan en lo más mínimo de tales objeciones) tienden a sostener que los límites de la producción

capitalista no son límites de la *producción en general*, ni por tanto de esta forma específica, capitalista de producción. Pero la contradicción inherente a este régimen de producción capitalista consiste precisamente en su tendencia a desarrollar de un modo absoluto las *fuerzas* productivas, tendencia que choca constantemente con las *condiciones* específicas de producción dentro de las que se mueve y tiene necesariamente que moverse el

capital. No es que se produzcan demasiados medios de subsistencia en proporción a la población existente. Al revés. Lo que realmente ocurre es que se producen pocos para sostener decorosa y humanamente a la población.

No es que se produzcan demasiados medios de producción para dar ocupación a la parte de la población capaz de trabajar. Al revés. En primer lugar, se produce una parte excesivamente grande de población que en realidad no se halla en condiciones de trabajar y que tiene que vivir de explotar el trabajo de otros o de trabajos que sólo pueden considerarse como tales dentro de un mísero sistema de producción. En segundo lugar, no se producen bastantes medios de producción para que toda la población capaz de trabajar trabaje en las condiciones más productivas, es decir, para que su tiempo absoluto de trabajo se acorte por la masa y la efectividad del capital constante que durante ese tiempo de trabajo se emplea.

Lo que sí ocurre es que se producen periódicamente demasiados medios de trabajo y demasiados medios de subsistencia para poder emplearlos como medios de explotación de los obreros a base de una determinada cuota de ganancia. Se producen demasiadas mercancías para poder realizar y convertir en nuevo capital, en las condiciones de distribución y de consumo trazadas por la producción capitalista, el valor y la plusvalía contenidos en ellas, es decir, para llevar a cabo este proceso sin explosiones constantemente reiteradas.

No es que se produzca demasiada riqueza. Lo que ocurre es que se produce periódicamente demasiada riqueza bajo sus formas capitalistas antagónicas.

El límite con que tropieza el régimen capitalista de producción se manifiesta en lo siguiente: *1º*. En que el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo engendra, con la baja de la cuota de ganancia, una ley que, al llegar a un cierto punto se opone del modo más hostil a su propio desarrollo y que, por

tanto, tiene que ser constantemente superada por medio de crisis.

2º. En que la apropiación de trabajo no retribuido y la proporción entre este trabajo no retribuido y el trabajo materializado en general o, dicho en términos capitalistas, en que la ganancia y la proporción entre esta ganancia y el capital empleado, es decir, un cierto nivel de la cuota de ganancia sobre la extensión o la restricción de la producción es lo que decide, no la proporción entre la producción y las necesidades sociales, sino entre la producción y las necesidades de los hombres socialmente progresivos. Por eso, tropieza con límites al llegar a un grado de expansión de la producción, que en otras condiciones sería, por el contrario, absolutamente insuficiente. Se paraliza, no donde lo exige la satisfacción de las necesidades, sino allí donde lo impone la producción y realización de la ganancia.

Si baja la cuota de ganancia, vemos que, de una parte, se pone en tensión el capital para que cada capitalista, mediante el empleo de mejores métodos, etc., reduzca el valor individual de sus distintas mercancías por debajo de su valor medio social, obteniendo así, a base de un precio comercial dado, una ganancia extraordinaria; y, por otra parte, un movimiento de especulación y un trato general de favor a la especulación mediante apasionados ensayos de nuevos métodos de producción, mediante nuevas inversiones de capital y nuevas aventuras para asegurar una ganancia extraordinaria cualquiera, que es independiente del promedio general y se eleva por encima de él.

La cuota de ganancia, es decir, el incremento relativo de capital es importante, sobre todo, para todas las nuevas aglomeraciones de capital que se forman por sí mismas. Tan pronto como la formación del capital cayese exclusivamente en manos de unos cuantos grandes capitales ya estructurados, en los que la masa de ganancia supera a la cuota de ésta, se extinguiría el fuego vivificante de la producción. Esta caería en la inercia. La cuota de ganancia es el resorte propulsor de la producción capitalista, que sólo produce lo que puede producirse con ganancia y en la medida en que ésta puede obtenerse. De aquí la angustia de los economistas ingleses ante el descenso de la cuota de ganancia. El hecho de que la simple posibilidad de ello inquiete a Ricardo es precisamente lo que demuestra su profunda comprensión de las condiciones en que se desenvuelve la producción capitalista. La importancia de este autor estriba precisamente en lo que

algunos le reprochan: en que, sin preocuparse de “los hombres” analiza la producción capitalista fijándose solamente en el desarrollo de las fuerzas productivas, cualquiera que sea el sacrificio de hombres y de *valores* de capital que ese desarrollo lleve consigo. El desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social es lo que constituye la misión histórica y la razón de ser del capital. Es así precisamente como crea, sin proponérselo, las condiciones materiales para una forma más alta de producción. Lo que Ricardo le inquieta es el observar que la cuota de ganancia, el acicate de la producción capitalista, condición y motor de la acumulación, corre peligro por el desarrollo mismo de la producción. Y la proporción cuantitativa es aquí lo esencial. Hay en el

fondo de esto, generalmente, algo más profundo, que Ricardo no hace más que intuir. Se revela aquí de un modo puramente económico, es decir, desde el punto de vista burgués, dentro de los horizontes de la inteligencia capitalista, desde el punto de vista de la producción capitalista misma, su límite, su relatividad, el hecho de que este tipo de producción no es un régimen absoluto, sino un régimen puramente histórico, un sistema de producción que corresponde a una cierta época limitada de desarrollo de las condiciones materiales de producción.

4. Notas complementarias

Como el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo es muy desigual en las diversas ramas industriales, no sólo desigual en cuanto al grado, sino que muchas veces sigue direcciones opuestas, resulta que la masa de la ganancia media (= plusvalía) tiene que ser necesariamente inferior a la cuantía que sería de esperar a juzgar por el desarrollo de la capacidad productiva de las ramas industriales más adelantadas. El hecho de que el desarrollo de la capacidad productiva en las distintas ramas industriales no sólo presente muy diversas proporciones, sino que además siga con frecuencia direcciones opuestas no responde solamente a la anarquía de la competencia y a la peculiaridad del régimen burgués de producción. La productividad del trabajo se halla también sujeta a condiciones naturales que, con frecuencia, rinden menos a medida que aumenta la productividad, en la medida en que ésta depende de condiciones sociales. De aquí los dos movimientos contrapuestos que se advierten en estas distintas ramas, en unas de progreso y en otras de

retroceso. Basta pensar, por ejemplo, en la influencia que ejercen las distintas estaciones del año, de las que depende la cantidad de la mayor parte de las materias primas, el agotamiento de los bosques, de las minas de carbón y de hierro, etcétera.

Si la parte circulante del capital constante, de las materias primas, etc., aumenta siempre, por lo que a la masa se refiere, en proporción a la productividad del trabajo, no ocurre así con el capital fijo, con los edificios, la maquinaria, las instalaciones de alumbrado, calefacción, etc. Aunque al aumentar en volumen las máquinas salen absolutamente más caras, resultan, en cambio, relativamente más baratas. Si cinco obreros producen diez veces más mercancías que antes, esto no quiere decir que se decuplique la inversión de capital fijo; aunque el valor de esta parte del capital constante aumente al desarrollarse la capacidad productiva, no aumenta, ni mucho menos, en la misma proporción. Varias veces hemos señalado ya la diferencia que hay entre la proporción del capital constante con respecto al variable tal como se traduce en la baja de la cuota de ganancia y la misma proporción tal como, al desarrollarse la productividad del trabajo, se manifiesta en relación con cada mercancía y con su precio.

(El valor de la mercancía se determina por el tiempo total de trabajo, trabajo pretérito y trabajo vivo, que entra en ella. El aumento de la productividad del trabajo consiste precisamente en disminuir la parte del trabajo vivo y aumentar la del trabajo pretérito, pero de tal modo que disminuya la suma total del trabajo contenido en la mercancía, lo que implica la disminución del trabajo vivo en mayores proporciones que el trabajo pretérito. El trabajo pretérito materializado en el valor de una mercancía –la parte del capital constante– consiste, de una parte, en el desgaste del capital constante fijo y, de otra parte, en el capital constante circulante absorbido totalmente en la producción de la mercancía: las materias primas y auxiliares.

La parte de valor que brota de las materias primas y auxiliares tiene necesariamente que disminuir con [el aumento del] la productividad del trabajo, ya que esta productividad, en lo que a estas materias se refiere, se revela precisamente en el hecho de que disminuye su valor. En cambio, lo que caracteriza a la creciente productividad del trabajo es precisamente el hecho de que la parte fija del capital constante experimenta un fuerte aumento

y también, por tanto, la parte de valor de la misma que se transfiere a las mercancías por medio del desgaste. Pues bien, para que un nuevo método de producción se acredite como un método que aumenta realmente la productividad, es necesario que transfiera a cada mercancía una parte adicional de valor en concepto de desgaste de capital fijo menor que la parte de valor que se ahorra como consecuencia de la reducción del trabajo vivo; es necesario, en una palabra, que se reduzca el valor de la mercancía. Así tiene que suceder, evidentemente, aunque, como ocurre en algunos casos, entre en la formación del valor de la mercancía, además de la parte adicional de desgaste del capital fijo, una parte adicional de valor por el aumento o la mayor carestía de materias primas o auxiliares. Todos estos recargos de valor deben quedar más que compensados por la reducción de valor resultante de la disminución del trabajo vivo.

Esta disminución de la cantidad total de trabajo absorbida por la mercancía constituye, pues, al parecer, la característica esencial de la mayor productividad de trabajo, independientemente de las

condiciones sociales en que se produzca. En una sociedad en que los productores ajustan en su producción un plan establecido de antemano, incluso en la producción simple de mercancías, es indudable que la productividad del trabajo se mediría incondicionalmente por esta pauta. Pero, ¿qué ocurre en la producción capitalista?

Supongamos que una determinada rama de producción capitalista produzca la pieza normal de sus mercancías en las condiciones siguientes: el desgaste del capital fijo representa 1/2 chelín o marco por pieza; las materias primas y auxiliares absorbidas suponen l71/2 chelines; los salarios 2 chelines y la plusvalía, a base de una cuota de plusvalía del 100%, 2 chelines. Valor total = 22 chelines o marcos. Suponemos, para mayor claridad, que el capital de esta rama de producción presenta la composición media del capital social y que, por tanto, el precio de producción de la mercancía coincide con su valor y la ganancia del capitalista con la plusvalía obtenida.

En estas condiciones, el precio de costo de la mercancía será = 1/2 + l71/2 + 2 = 20 chelines, la cuota de ganancia media

—— = 10% y

20

el precio de producción de cada mercancía igual a su valor, o sea = 22 chelines o marcos.

Supongamos ahora que se invente una máquina que reduzca a la mitad la cantidad de trabajo vivo necesario para producir esta mercancía, pero triplicando en cambio la parte de valor consistente en desgaste del capital fijo. El problema se planteará entonces de este modo: desgaste = 11/2 chelines, materias primas y auxiliares, lo mismo que antes, l71/2 chelines, salarios 1 chelín, plusvalía 1 chelín, total 21 chelines o marcos.

Ahora, la mercancía baja de valor 1 chelín; la nueva máquina aumenta en proporciones decisivas la productividad del trabajo. Para el capitalista, la cosa se plantea, así: su precio de costo es ahora de 11/2

chelines por desgaste, l71/2 chelines de materias primas y auxiliares y 1 chelín de salarios, total 20 chelines, lo mismo que antes. Como la cuota de ganancia no se altera entonces por la introducción de la nueva máquina, tendrá que obtener un 10% sobre el precio de costo, o sean, 2 chelines; el precio de producción seguirá, pues, siendo el mismo = 22 chelines, pero 1 chelín por encima del valor. Para una sociedad que produce en condiciones capitalistas la mercancía *no* se ha abaratado, la nueva máquina *no* representa, pues, ninguna ventaja. El capitalista no tendrá por consiguiente, ningún interés en introducir esta nueva máquina. Y como, al introducirla, inutilizaría sencillamente su maquinaria anterior, todavía no desgastada, la convertiría en hierro viejo, experimentando con ello una pérdida positiva, se guardará muy mucho de cometer esta tontería que, para él, sería utópica.

Esto quiere decir que la ley de la creciente productividad del trabajo no rige incondicionalmente para el capital. Para el capital, esta productividad aumenta, no cuando se ahorre trabajo vivo en general, sino solamente cuando se ahorre una parte mayor de trabajo *retribuido* que la que se añade de trabajo pretérito, como se indicó ya brevemente en el libro I, cap. XIII, 2, pp. 339–341. El régimen de producción capitalista cae aquí en una nueva contradicción. Su misión histórica consiste en desplegar la capacidad

productiva del trabajo humano en una progresión geométrica implacable. Pero traiciona esta misión histórica cuando él mismo se interfiere como un obstáculo, como ocurre aquí, ante el desarrollo de la productividad. Con ello sólo demuestra una cosa: que este régimen de producción va caducando con el tiempo y tendiendo a desaparecer.)1

*

En la competencia, el mínimo creciente del capital que va haciéndose necesario, a medida que aumenta la productividad, para poder explotar con éxito una empresa industrial independiente, se presenta así: una vez que se implanta con carácter general la nueva instalación más costosa, los pequeños capitales quedan eliminados de la industria para el futuro. Sólo en los comienzos de los inventos mecánicos en las distintas esferas de producción pueden funcionar de un modo independiente los pequeños capitales. Por otra parte, las empresas muy importantes, con una proporción extraordinariamente alta de capital constante, como son los ferrocarriles, no arrojan la cuota de ganancia media, sino solamente una parte de ella, un interés. De

otro modo, la cuota general de ganancia descendería todavía más. En cambio, hay aquí una gran concentración de capital en forma de acciones, un campo directo de inversión,

El aumento del capital y, por tanto, la acumulación de capital sólo implica la disminución de la cuota de ganancia siempre y cuando que mediante este aumento los cambios indicados más arriba entren en proporción con los elementos orgánicos del capital. Pero ahora, a pesar de las transformaciones constantes y diarias en el modo de producción, nos encontramos con que, tan pronto esta como aquella parte mayor o menor del capital total siguen acumulando durante cierto tiempo, sobre la base de una proporción media dada de aquellos elementos integrantes, de tal modo, que su aumento no implica ningún cambio orgánico ni entraña tampoco, por tanto, las causas propias de la baja de la cuota de ganancia. Este incremento constante del capital y también, por consiguiente, de la producción a base de los métodos de producción antiguos, incremento que se desarrolla tranquilamente, mientras al lado se implantan ya los nuevos métodos, es otra de las causas por virtud de las cuales la cuota de ganancia no disminuye en la misma medida en que aumenta el capital total de la sociedad.

El aumento del número absoluto de obreros a pesar del descenso relativo del capital variable, invertido en salarios, no se produce en todas las ramas de producción, ni en todas por igual. En la agricultura, el descenso del elemento del trabajo vivo puede ser absoluto.

Por lo demás, es el régimen de producción capitalista simplemente el que necesita que el número de obreros asalariados aumente de un modo absoluto, pese a su descenso relativo. Para él, las fuerzas de trabajo quedan sobrantes ya tan pronto como no necesite emplearlas durante 12 y hasta 15 horas diarias. Un desarrollo de las fuerzas productivas que disminuyese el número absoluto de obreros, es decir, que permitiese en realidad a toda la nación llevar a cabo su producción total en un plazo de tiempo más reducido, provocaría una revolución, pues pondría fuera de actividad a la mayoría de la población. Se revela aquí de nuevo el límite específico de la producción capitalista y una vez más se comprueba que este régimen no es, ni mucho menos, la forma absoluta del desarrollo de las fuerzas productivas y de creación de riqueza, sino que, lejos de ello, choca al llegar a cierto punto con este desarrollo. Esta crisis se manifiesta parcialmente en crisis periódicas que provienen del hecho de que tan pronto esta como aquella parte de la población obrera queden sobrantes en su ocupación. Su límite es el número de obreros sobrantes. El tiempo absoluto sobrante ganado por la sociedad no le afecta en lo más mínimo. El desarrollo de la capacidad productiva sólo es importante para ella en, la medida en que aumenta el tiempo de trabajo sobrante de la clase obrera, no en la medida en que aumenta en general el tiempo de trabajo para la producción material; se mueve, como vemos, dentro de una serie de contradicciones.

Hemos visto que la creciente acumulación del capital entraña también una concentración creciente de él. Crece así la potencia del capital, la sustantivación de las condiciones sociales de producción personificada en el capitalista frente a los productores reales. El capital se revela cada vez más como un poder social cuyo funcionario es el capitalista y que no guarda ya la menor posible relación con lo que el trabajo de un individuo puede crear, sino como un poder social enajenado, sustantivado, que se enfrenta con la sociedad como una cosa y como el poder del capitalista adquirido por medio de esta cosa. La contradicción entre el poder social general en que el capital se convierte y el poder privado del capitalista individual sobre estas

condiciones sociales de producción se desarrolla de un modo cada vez más clamoroso y entraña, al mismo tiempo, la supresión de este régimen, ya que lleva consigo la formación de las condiciones de producción necesarias para llegar a otras condiciones de producción colectivas, sociales. Este proceso obedece al desarrollo de las fuerzas productivas bajo el régimen de producción capitalista y al modo como este desarrollo se opera.

*

Ningún capitalista aplica voluntariamente un nuevo tipo de producción, por muy rentable que pueda ser o por mucho que pueda aumentar la cuota de plusvalía, cuando hace disminuir la cuota de ganancia. Pero cualquier tipo nuevo de producción de esta clase abarata las mercancías. El capitalista empieza, pues, vendiéndolas por encima de su precio de producción y tal vez por encima de su valor. Se embolsa la diferencia que queda entre su costo de producción y el precio comercial de las demás mercancías, producidas con un costo de producción más alto. Puede hacerlo, porque la medida del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de estas mercancías es mayor que el tiempo de trabajo que el nuevo tipo de producción requiere. Su procedimiento de producción se halla por encima de la media de la producción

social. Pero la competencia se encarga de generalizarlo y de someterlo a la ley general. Luego sobreviene la baja de la cuota de ganancia –empezando tal vez por esta misma rama de producción, para luego nivelarse con las otras–, la cual es, por tanto, en absoluto independiente de la voluntad de los capitalistas.

Acerca de este punto hay que observar, además, que esta misma ley rige también en las ramas de producción cuyo producto no se destina directa ni indirectamente al consumo del obrero ni forma parte de las condiciones de producción de sus medios de subsistencia; es decir, en aquellas ramas de producción en que el abaratamiento de las mercancías, cualquiera que él sea, no puede hacer que aumente la plusvalía relativa, no puede abaratar la fuerza de trabajo. (Claro está que el abaratamiento del capital constante en todas estas ramas puede hacer que aumente la cuota de ganancia, permaneciendo idéntica la explotación del obrero). Tan pronto como el nuevo tipo de producción empieza a extenderse, aportándose con ello la prueba real de que

estas mercancías pueden producirse más baratas, los capitalistas que siguen ajustándose a las condiciones de producción antiguas no tienen más remedio que vender su producto por debajo de su precio completo de producción, puesto que ha bajado el precio de esta mercancía y el tiempo de trabajo que ellos necesitan para la producción es ahora superior al socialmente necesario. En una palabra –y esto aparece como efecto de la competencia–, no tienen más remedio que implantar también el nuevo tipo de producción, en que la proporción del capital variable con respecto al constante ha disminuido.

Todos los factores que hacen que el empleo de la maquinaria abarate el precio de las mercancías producidas por medio de ella se reducen siempre a la disolución de la cantidad de trabajo absorbido por una mercancía, y en segundo lugar, a la disminución de la parte de desgaste de la maquinaria cuyo valor entra en cada mercancía producida. Cuanto menos rápido es el desgaste de la maquinaria, mayor es el número de mercancías entre las que se distribuye y más trabajo vivo repone hasta su término de reproducción. En ambos casos aumentan la cantidad y el valor del capital constante fijo con respecto al variable.

“Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la capacidad de una nación para ahorrar de sus ganancias varía con la cuota de ganancia, es grande cuando ésta es alta y pequeña cuando es baja; pero cuando la cuota de ganancia desciende, no permanece igual que todo lo demás ... Una cuota baja de ganancia va acompañada generalmente por una acumulación rápida (*rapid rate of acumulation*) en proporción a las cifras de población, como en Inglaterra..., una cuota de ganancia alta por una acumulación más lenta (*stower rate of accumulation*) en proporción a las cifra de población”. Ejemplos: Polonia, Rusia, la India, etc. (Richard Jones, *An Introductory Lecture on Political Economy*, Londres, 1833, pp. 50 y *ss*.) Jones señala con razón que a pesar de la cuota decreciente de ganancia los *inducements and faculties to accumulate* (las ocasiones y capacidades de acumulación) aumentan. En primer lugar, por razón de la creciente suspensión relativa. En segundo lugar, porque al aumentar la productividad del trabajo aumenta la masa de los valores de uso representados por el mismo valor de cambio, es decir, de los elementos materiales del capital. En tercer lugar, porque se multiplican las ramas de producción. En cuarto lugar, por el desarrollo del sistema de crédito, de las sociedades anónimas, etc., y de la

consiguiente facilidad para convertir el dinero en capital sin necesidad de ser capitalista industrial. En quinto lugar, porque aumentan las necesidades y el afán de enriquecerse. En sexto lugar, porque aumenta la inversión de masas de capital fijo, etcétera.

*

Tres hechos fundamentales de la producción capitalista:

1) Concentración de los medios de producción en pocas manos, con lo que dejan de aparecer como propiedad de los productores directos y se convierten, por el contrario, en potencias sociales de la producción. Aunque, por el momento, como propiedad privada de los capitalistas. Estos son *trustees*

[fideicomisarios] de la sociedad burguesa, pero se embolsan todos los frutos de esta función.

2) Organización del trabajo mismo como trabajo social: por medio de la cooperación, la división del trabajo y la combinación de éste con las ciencias naturales.

Tanto en uno como en otro aspecto, el régimen de producción capitalista suprime la propiedad privada y el trabajo privado, aunque bajo formas contradictorias.

3) Implantación del mercado mundial.

La inmensa capacidad productiva, con relación a la población que se desarrolla dentro del régimen capitalista de producción, y aunque no en la misma proporción, el aumento de los valores–capitales (no sólo

el de su substrato material), que aumentan mucho más rápidamente que la población, se halla en contradicción con la base cada vez más reducida, en proporción a la creciente riqueza, para la que esta inmensa capacidad productiva trabaja, y con el régimen de valorización de este capital cada vez mayor. De aquí las crisis.

Notas al piel del capítulo XV:

1 Lo que antecede figura entre paréntesis porque aunque redactado a base de una nota del manuscrito original, trasciende en algunas de sus apreciaciones del material que hemos encontrado en el manuscrito. (F.

E.)

SECCIÓN CUARTA

TRANSFORMACIÓN DEL CAPITAL–MERCANCIAS Y DEL CAPITAL–DINERO

EN CAPITAL COMERCIAL Y EN CAPITAL FINANCIERO (CAPITAL

MERCANTIL)

CAPITULO XVI

EL CAPITAL–COMERCIAL

El capital mercantil o comercial se desdobla en dos formas o categorías: el capita–comercial y el capital–financiero que ahora definiremos en detalle aquí en la medida en que ello es necesario para el análisis del capital en su sustancial estructura. Cosa tanto más necesaria cuanto que la moderna economía, aun en sus mejores representantes, confunde directamente el capital comercial con el capital industrial, pasando en realidad completamente por alto sus características distintivas.

*

El movimiento del capital–mercancías ha sido analizado en el libro II [cap. III]. Si nos fijamos en el capital total de la sociedad, vemos que una parte de él, aunque formado por elementos que cambian constantemente e incluso con un volumen continuamente distinto, se halla siempre en el mercado como mercancía dispuesta a convertirse en dinero; otra parte, en dinero dispuesto a convertirse en mercancía. Se halla siempre sujeto al movimiento de este tránsito, de esta metamorfosis formal. Cuando esta función del capital sujeto

al proceso de circulación en general se sustantiva como función específica de un determinado capital, se plasma como función asignada por la división del trabajo a una determinada categoría de capitalistas, el capital–mercancías se convierte en capital comercial.

Ya hemos explicado (libro II, cap. VI, "Los gastos de circulación" [pp. 129–143]) hasta qué punto la industria del transporte, el almacenamiento y la distribución de las mercancías bajo una forma distribuible pueden ser consideradas como procesos de producción persistentes dentro del proceso de circulación. Estos episodios de la circulación del capital–mercancías se confunden en parte con las funciones peculiares del capital comercial o mercantil; otras veces se encuentran en la práctica ligados a las funciones propias y específicas de este último, aunque con el desenvolvimiento de la división social del trabajo la función del capital comercial se destaca claramente, es decir se separa de esas otras funciones concretas y existe, independiente, frente a ellas. Siendo nuestro objeto definir lo que hay de específicamente diferente en esta forma particular del capital, haremos pues abstracción de esas otras funciones. En tanto que un capital, en particular el capital comercial, cuya única función es la de servir en el proceso de circulación, relaciona esas otras funciones a las suyas propias, él no se presenta bajo una forma pura. Si se quiere obtener esta última, hay que apartar toda otra función.

Como hemos visto, la existencia del capital en tanto que capital–mercancías y la metamorfosis que recorre como tal en el interior de la esfera de circulación, en el mercado (metamorfosis que se reduce a la compra y a la venta, a la transformación del capital–mercancías en capital–dinero y viceversa) constituye una fase del proceso de reproducción; pero, al mismo tiempo, en su función de capital de circulación, se diferencia de él mismo como capital productivo. Se trata aquí de dos formas de existencia separadas, diferentes, del mismo capital. Una parte del conjunto del capital social se halla continuamente en el mercado bajo esta forma de capital de circulación en proceso de metamorfosearse. Verdad es que para cada capital particular, su existencia como capital–mercancías y su metamorfosis en tanto que tal, no constituye sino una fase transitoria que desaparece y renace sin cesar, un estado pasajero en la continuidad de su proceso de producción. Los elementos del capital–mercancías en el mercado, cambian pues

continuamente con su retirada constante del mercado de mercancías y su restitución también regular a ese mercado bajo la forma de nuevo producto del proceso de producción.

En realidad, el capital comercial no es otra cosa que la forma modificada de una parte del capital de circulación, que está permanente en el mercado en curso de transformación y encerrado en la esfera de la circulación. Claro es que nos referimos a una parte; en efecto, otra parte de la compra y de la venta de

mercancías se realiza siempre directamente entre los capitalistas industriales mismos. En el estudio presente no tendremos en cuenta esta parte, ya que ella no contribuye a la definición ni a la comprensión de la naturaleza específica del capital mercantil; por lo demás, en el libro II fue ya estudiada de una forma exhaustiva, al menos en los límites del fin que nos hemos propuesto.

El comerciante, en tanto que capitalista, aparece ante todo en el mercado como representante de una cierta suma de dinero que adelanta en calidad de capitalista; es decir que pretende convertir de x (valor primitivo de la suma) en $x + \Delta x$ (la misma suma más la ganancia correspondiente). Pero si no lo consideramos simplemente como capitalista, sino específicamente como comerciante, es evidente que su capital debe aparecer ante todo en el mercado bajo la forma de capital–dinero, ya que él no produce mercancías, sino que se limita a comerciar con ellas, a servir de mediador de su movimiento, y para poder comerciar con ellas lo primero que tiene que hacer es comprarlas, es decir, hallarse en posesión de un capital–

dinero.

Supongamos que un comerciante sea poseedor de 3,000 libras esterlinas, que valoriza como capital comercial. Con estas 3,000 libras esterlinas compra, por ejemplo, 30,000 varas de lienzo al fabricante de éste, a razón de 2 chelines la vara. Luego vende las 30,000 varas. Si la cuota media de ganancia anual = 10% y obtiene, después de deducir todos los gastos accesorios, un 10% de ganancia anual, al final del año habrá convertido las 3,000 libras esterlinas en 3,300. Cómo obtiene esta ganancia es un problema del que nos ocuparemos más adelante. Aquí nos proponemos examinar ante todo la mera forma del movimiento de su capital. Con las 3,000 libras esterlinas compra

constantemente lienzo para volver a venderlo enseguida; repite sin cesar esta operación de comprar para vender, la operación *D–M–D'*, la forma simple del capital contenida dentro del marco del proceso de circulación, sin verse interrumpida por el intervalo del proceso de producción, el cual queda al margen de su propio movimiento y de su función específica.

Ahora bien, ¿cuál es entonces la relación entre el capital comercial y el capital–mercancías como simple modalidad del capital industrial? Por lo que se refiere al fabricante de lienzo, éste realiza con el dinero del comerciante el valor de su producto, la primera fase de la metamorfosis de su capital–mercancías, su transformación en dinero, después de lo cual puede, si las demás circunstancias permanecen invariables, volver a convertir el dinero en hilado, carbón, salarios, etc., así como también en víveres, etc., para el consumo de su renta; puede, pues, si prescindimos del consumo de la renta, proseguir su proceso de reproducción.

Pero aunque para él, para el productor del lienzo, se haya realizado la metamorfosis en dinero, la venta, ésta no se ha realizado aún en cuanto al lienzo mismo. El lienzo sigue figurando en el mercado como capital–mercancías, destinado a sufrir su primera metamorfosis, a ser vendido. Lo único que se ha producido en lo tocante al lienzo es un cambio en la persona de su poseedor. En cuanto a su destino, en cuanto a la posición que ocupa en el proceso, el lienzo sigue siendo, al igual que antes, capital–mercancías, mercancía vendible; lo que ocurre es que ahora se halla en manos del comerciante en vez de hallarse en manos del productor. La función de venderlo, de servir de mediador en la primera fase de su metamorfosis, ha sido transferida del productor al comerciante para convertirse en la incumbencia específica de éste, mientras que antes era una función que el productor mismo debía desempeñar, después de llenar la función de producirlo.

Supongamos que el comerciante no consiga vender las 30,000 varas de lienzo durante el intervalo que el productor de él necesite para lanzar de nuevo al mercado otras 30,000 varas por un valor de 3,000

libras. En este caso, el comerciante no podrá comprar al fabricante su nueva mercancía, pues tendrá todavía en el almacén las 30,000 varas no vendidas, aún no transformadas en nuevo capital–dinero. Se producirá un

estancamiento, una interrupción de la reproducción. Podrá ocurrir, ciertamente, que el productor de lienzo disponga de capital–dinero adicional, que, independientemente de la venta de las 30,000 varas, se halle en condiciones de convertir ese capital–dinero en capital productivo, para proseguir así el proceso de producción. Pero este supuesto no hace cambiar en lo más mínimo los términos del problema. Tan pronto como nos fijemos en el capital desembolsado en las 30,000 varas de lienzo veremos que el proceso de reproducción de este capital se halla y permanece interrumpido. Vemos, pues, palmariamente que las operaciones del comerciante no son otra cosa que operaciones que deben realizarse para convertir en dinero el capital–mercancías del productor, las operaciones que sirven de mediadoras a las funciones del capital–

mercancías en el proceso de circulación y de reproducción. La trabazón no aparecería oculta ni un momento si en vez de un comerciante independiente se ocupase exclusivamente de estas ventas un simple agente del productor, encargado además de las compras.

Por consiguiente, el capital–comercial no es sino, pura y simplemente, el capital–mercancías del productor que tiene que recorrer el proceso de su transformación en dinero, que realizar en el mercado su función de capital–mercancias, con la diferencia de que esta función, en vez de presentarse como operación corriente del productor, aparece aquí como operación exclusiva de una categoría especial de capitalistas, los comerciantes que la realizan como negocio de una inversión específica de capital.

Por lo demás, esto se revela también bajo la forma específica de la circulación del capital–comercial.

El comerciante compra la mercancía y luego la vende: *D– M– D'*. En la circulación simple de mercancías e incluso en la circulación de mercancías que se presenta como proceso de circulación del capital industrial, *M'– D–M*, la circulación se efectúa mediante un cambio doble de mano de cada moneda. El productor de lienzo vende su mercancía, con lo que el lienzo se convierte en dinero; el dinero del comprador pasa a manos del productor de lienzo. Con este dinero, el productor compra hilado, carbón, trabajo, etcétera, vuelve a invertir el mismo dinero para hacer revertir el valor del lienzo a las mercancías que constituyen los elementos de producción de esta mercancía.

La mercancía comprada por él no es la misma ni de la misma clase que la que vende. Lo que vende son productos; lo que compra, medios de producción. Pero con el movimiento del capital comercial ocurre de otro modo. Con las 3,000 libras esterlinas el comerciante en lienzo compra 30,000

varas de este producto, que luego vende para retirar de la circulación el capital–dinero (3,000 libras esterlinas más la ganancia correspondiente). Por tanto, aquí no son las mismas monedas, sino que es la misma mercancía la que cambia dos veces de mano; pasa de manos del vendedor a manos del comprador y de manos de éste, convertido ahora en vendedor, a manos de otro comprador, se vende dos veces y puede venderse aún más veces si se interpone toda una serie de comerciantes; y es precisamente esta venta repetida, el doble cambio de lugar de la misma mercancía, lo que permite que el primer comprador se reintegre del dinero desembolsado para comprarla, lo que hace posible el reflujo de este dinero a manos de él. En uno de los casos *M'– D–M*, el doble cambio de lugar del mismo dinero hace posible el que la mercancía se enajene bajo una forma y se adquiera bajo otra. En el otro caso, *D–M–D'*, el doble cambio de lugar de la misma mercancía hace posible que el dinero desembolsado se retire de nuevo de la circulación. Esto revela precisamente que la mercancía no se ha vendido aún definitivamente al pasar de manos del productor a manos del comerciante, que éste no hace más que proseguir la operación de venta, o servir de mediador de la función del capital–

mercancías. Y revela, al mismo tiempo, que lo que para el capitalista productivo *M–D* es simple función de su capital en su forma transitoria de capital–mercancías es para el comerciante *D–M–D'* una valorización especial del capital–dinero por él desembolsado. Una fase de la metamorfosis de la mercancía aparece aquí, con referencia al comerciante, como *D–M–D'*, es decir, como evolución de una clase específica de capital.

El comerciante vende definitivamente la mercancía, o sea, el lienzo, al consumidor, ya se trate de un consumidor productivo (de un blanqueador, por ejemplo) o de un consumidor individual, que compre el lienzo para su uso privado. De este modo refluye a él (con una ganancia) el capital desembolsado, lo que le permite iniciar de nuevo la operación. Si en la compra del lienzo el dinero sólo actuase como medio de pago, de tal modo

que el comprador no necesitase pagar hasta pasadas seis semanas de la entrega de la mercancía y la tuviese vendida antes de este plazo, podría pagar al productor de lienzo sin desembolsar por sí mismo ningún capital–dinero. Si no vendiese el lienzo, se vería obligado a pagar las 3,000 libras esterlinas a su vencimiento, en vez de adelantarlas en el momento de recibir la mercancía; finalmente, si por razón de una baja en el precio de mercado, lo vendiese por debajo del precio de compra, tendría que reponer la diferencia a costa de su propio capital.

¿Qué es, pues, lo que confiere al capital–comercial el carácter de un capital con funciones independientes, mientras que en manos del productor que vende por su cuenta sus propios productos sólo aparece, visiblemente, como una forma específica de su capital en una fase especial de su proceso de reproducción, durante su estancia en la órbita de la circulación?

Primero: el hecho de que el capital-mercancías en manos de un agente distinto de su productor efectúa en el mercado su definitiva transformación en dinero, es decir, su primera metamorfosis, la función que le corresponde en cuanto capital–mercancias, y de que esta función del capital–mercancías se efectúa por medio de las operaciones del comerciante, por medio de sus compras y ventas, por donde esta función se plasma como un negocio distinto de las demás funciones del capital industrial e independiente, por tanto, de ellas. Es una forma especial de la división social del trabajo, por virtud de la cual una parte de la función, que por lo demás se realiza como fase especial del proceso de reproducción del capital, aquí de la circulación, aparece ahora como función reservada exclusivamente a un agente especial de circulación, distinto del productor. Pero esto por sí solo no bastaría, ni mucho menos, para hacer que este negocio especial apareciese como función de un capital especial, distinto del capital sujeto al proceso de reproducción e independiente

frente a él; en efecto, no aparece así allí donde el comercio de mercancías corre a cargo de simples viajantes de comercio u otros agentes directos del capitalista industrial. A este primer factor deberá añadirse, pues, otro, a saber:

Segundo: que el agente independiente de la circulación, el comerciante, desembolsa en esta su posición capital–dinero (propio o ajeno). Lo que para el capital industrial sujeto a su proceso de reproducción aparece simplemente

como *M–D*, transformación del capital–mercancias en capital–dinero o simple venta, aparece para el comerciante como *D– M–D'*, como compra y venta de la misma mercancía y, por tanto, como reflujo del capital–dinero, que se alejó de él en la compra y que retorna a él por medio de la venta.

Es siempre *M–D*, la transformación del capital–mercancías en capital–dinero, que para el comerciante se presenta como *D–M–D*, a condición de que haya desembolsado capital para comprar la mercancía al productor; es siempre la primera metamorfosis del capital–mercancías, aunque el mismo acto puede presentarse para un productor o para el capital industrial sujeto a su proceso de reproducción como *D–*

M, reversión del dinero a mercancías (medios de producción) o como segunda fase de la metamorfosis. Para el productor de lienzo, *M–D* constituía la primera metamorfosis, transformación del capital–mercancías en capital–dinero. Este acto se presenta para el comerciante como *D–M*, transformación de su capital–dinero en capital–mercancías. Si vende el lienzo al blanqueador, por ejemplo, esta operación representará para el blanqueador la fase *D–M*, transformación del capital–dinero en capital productivo o la segunda metamorfosis de su capital–mercancías; para el comerciante, en cambio, *M–D*, la venta del lienzo por él comprado. Pero en realidad hasta ahora no se habrá vendido definitivamente el capital–mercancías fabricado por el producto de lienzo, pues el *D–M–D* del comerciante no es sino un proceso intermedio para el *M–D* entre dos productores.

O supongamos que el fabricante de lienzo compre hilado a un fabricante de hilados con una parte del valor del lienzo vendido. Esta operación será, para él, *D–M*. En cambio, para el comerciante que vende el hilado será *M–D*, reventa de hilado, y con relación al hilado mismo, como capital–mercancías, será simplemente su venta definitiva, mediante la cual pasa de la órbita de la circulación a la órbita del consumo; *M–D* representa la coronación definitiva de su primera metamorfosis. Por consiguiente, lo mismo si el comerciante compra algo al capital industrial que si se lo vende, su *D–M–D*, el ciclo del capital comercial, expresa siempre pura y simplemente lo que con relación al mismo capital–mercancías, como forma de transición del capital industrial que se reproduce, es solamente *M–D*, es decir, la consumación de su primera metamorfosis. El *D–M* del capital comercial sólo es al mismo tiempo *M–D*

para el capitalista industrial, pero no para el capital–

mercancías por él producido: es simplemente el paso del capital–mercancías de mano del industrial a manos del agente de circulación; hasta llegar al *M–D* de capital comercial no llegamos a la fase definitiva *M–D* de capital–mercancías en funciones, *D–M–D* no son sino dos *M–D* del mismo capital–mercancías, dos ventas sucesivas de este capital, que sirven simplemente como mediadoras a su venta definitiva.

Por consiguiente, si en el interior del capital–comercial, el capital–mercancías toma la forma de una clase sustantiva e independiente de capital, por el hecho de que el comerciante desembolsa capital–dinero que sólo se valoriza como capital, sólo funciona como capital por dedicarse exclusivamente a servir de mediador de la metamorfosis del capital–mercancías, de su función como capital–mercancías, es decir, de su transformación en dinero, lo que realiza mediante la compra y venta constante de mercancías. Esta es su operación exclusiva; esta actividad encaminada a facilitar el proceso de circulación del capital industrial es función exclusiva del capital–dinero con que opera el comerciante. Mediante esta función convierte su dinero en capital–dinero, hace que su *D* pase por el proceso *D–M–D'*, y a través de este proceso convierte el capital–

mercancías en capital–comercial.

El capital–comercial, en tanto y durante el tiempo que exista bajo la forma de capital–mercancías –

fijándonos en el proceso de reproducción del capital total de la sociedad– no es, evidentemente, otra cosa que la parte del capital industrial que se halla todavía en el mercado sujeta al proceso de su metamorfosis y que ahora existe y funciona como capital–mercancías. Es, pues, pura y simplemente el capital– *dinero* desembolsado por el comerciante, destinado exclusivamente a compra y vender y que, por tanto, no reviste nunca otra forma que la del capital–mercancías y la del capital–dinero, jamás la del capital productivo y se halla encuadrado siempre dentro de la órbita de circulación del capital: este capital–dinero y sólo él es el que ahora tenemos que considerar con vistas al proceso de reproducción del capital en su conjunto.

Tan pronto como el productor, el fabricante de lienzo, ha vendido al comerciante sus 30,000 varas por 3,000 libras esterlinas destina el dinero así obtenido a comprar los medios de producción necesarios y su capital vuelve a entrar en el proceso de producción que prosigue ininterrumpidamente. La conversión de la mercancía en dinero se ha efectuado, para él. Pero, como hemos visto, en cuanto al lienzo mismo no ha vuelto a convertirse todavía definitivamente en dinero, no se ha incorporado todavía como valor de uso ni al

consumo productivo ni al consumo individual. El comerciante en lienzo representa ahora en el mercado el mismo capital–mercancías que el productor de lienzo representaba en él primitivamente. El proceso de la metamorfosis se ha acortado para éste, pero continúa en manos del comerciante.

Si el productor de lienzo tuviese que esperar a que su género dejase de ser realmente mercancía, a que pasase a manos del último comprador, del consumidor productivo o individual, su proceso de reproducción se interrumpiría. 0 bien, si no quería interrumpirlo, se vería obligado a restringir sus operaciones, a convertir una parte menor de su lienzo en hilado, carbón, etc., es decir, en los elementos del capital productivo, reteniendo como reserva en dinero una parte mayor de ello, con objeto de que mientras una parte de su capital se encontrase en el mercado como mercancía otra parte pudiera proseguir el proceso de producción, con lo cual al tiempo que esta parte se halla en el mercado como mercancía aquélla refluirá en forma de dinero. Esta división de su capital no se elimina por la interposición del comerciante. Lo que ocurre es que, a no ser por ésta, la parte del capital de circulación existente bajo la forma de reserva en dinero tendría que ser siempre mayor en proporción a la parte existente en forma de capital productivo, con lo cual se limitaría la escala de la reproducción. Gracias a la mediación del comerciante, el productor puede invertir constantemente una parte mayor de su capital en el verdadero proceso de producción, destinando una parte menor a servir de reserva en dinero.

Por el contrario, otra parte del capital social figura constantemente dentro del proceso de circulación en forma de capital comercial. Está siempre y únicamente destinada a comprar y vender mercancías. Parece operarse, pues, un cambio de las personas en cuyas manos se halla este capital.

Si el comerciante, en vez de comprar lienzo por valor de 3,000 libras esterlinas con el propósito de volver a venderlo, invirtiese directamente estas 3,000 libras de un modo productivo, se acrecentaría con ello el capital productivo de la sociedad. Claro está que en este caso el productor de lienzo veríase obligado a retener como reserva en dinero una parte más considerable de su capital, y el comerciante convertido ahora en capitalista industrial tendría que hacer otro tanto. Por otra parte, si el comerciante sigue actuando como tal, el productor ahorra el tiempo que de otro modo tendría que destinar a las ventas, tiempo que puede dedicar a vigilar el proceso de producción, mientras que el comerciante, por su parte, deberá dedicar a las ventas su tiempo íntegro.

En el caso de que el capital comercial no rebase sus proporciones necesarias, deberá suponerse: *1º* Que, a consecuencia de la división del trabajo, el capital destinado exclusivamente a comprar y vender (en el que debe incluirse, además del dinero para la compra de mercancías, el que es necesario invertir en el pago del trabajo necesario para la explotación del negocio mercantil, en el capital constante del comerciante, en los edificios destinados a almacenamiento de mercancías, en el transporte, etc.) es menor de lo que sería si el capitalista industrial tuviese que explotar directamente toda la parte mercantil de su industria.

2º Que, al ocuparse el comerciante exclusivamente de este negocio, no sólo se convierte antes en dinero la mercancía para el productor, sino que el mismo capital–mercancías cumple su metamorfosis más rápidamente que lo haría en manos del productor.

3º Que, considerando el capital comercial como un todo en relación con el capital industrial, una rotación del capital comercial puede representar no sólo las rotaciones de muchos capitales en una rama de producción, sino las rotaciones de una serie de capitales en distintas ramas de producción. Lo primero ocurre cuando, por ejemplo, el comerciante en lienzo, después de comprar con sus 3,000 libras esterlinas el producto de un productor de lienzo y de volver a venderlo antes de que el mismo productor lance de nuevo al mercado la misma cantidad de mercancías, compra el producto de otro productor o de varios productores de lienzo y lo vende otra vez, sirviendo así de mediador para las rotaciones de diversos capitales en la misma rama de

producción. Lo segundo, cuando el comerciante, una vez vendido el lienzo, compra, *v. gr*., seda, con lo que sirve de vehículo para la rotación de un capital en otra rama de producción.

En términos generales debe observarse que la rotación del capital industrial se halla circunscrita no sólo por el tiempo de circulación, sino también por el período de producción. La rotación del capital comercial, cuando versa solamente sobre una determinada clase de mercancías, no se halla circunscrita por la rotación de un capital industrial, sino por la de todos los capitales industriales dentro de la misma rama de producción. Después que el comerciante ha comprado y vendido el lienzo de un productor puede comprar y vender el de otro, antes de que el primero lance al mercado otra mercancía. El mismo capital comercial puede servir, pues, de vehículo sucesivamente a las diversas rotaciones de los capitales invertidos en una rama de producción, lo cual quiere decir que su rotación no se identifica con las rotaciones de un capital industrial

concreto ni se limita, por tanto, a sustituir una reserva en dinero que este determinado capitalista industrial pueda tener *in petto*. La rotación del capital comercial en una rama de producción se halla circunscrita, naturalmente, por los límites de su producción total. Pero no se halla circunscrita por los límites de la producción o por el tiempo de rotación de un determinado capital dentro de la misma rama, siempre y cuando que este tiempo de rotación esté determinado por el tiempo de producción. Supongamos que A suministre una mercancía que necesite tres meses para ser producida. El comerciante, después de comprarla y venderla en un mes, por ejemplo, puede comprar y vender el mismo producto de otro productor. Después de vender, por ejemplo, el trigo de un arrendatario, puede comprar con el dinero así obtenido el de otro para volver a venderlo, etc. La rotación de su capital se halla limitada por la masa de trigo que pueda comprar y vender sucesivamente en un determinado período de tiempo, digamos de un año, mientras que la rotación del capital del arrendatario de la tierra productora del trigo, si prescindimos del período de circulación, se halla limitada por el tiempo de producción, que es de un año.

Pero la rotación del mismo capital comercial puede también servir de vehículo a las rotaciones de capitales en distintas ramas de producción.

Cuando el mismo capital comercial en distintas rotaciones sirve para convertir sucesivamente en dinero diversos capitales–mercancías, es decir, para comprarlas y venderlas sucesivamente, realiza como capital–dinero las mismas funciones frente al capital–mercancías que el dinero en general realiza frente a las mercancías mediante el número de sus ciclos de circulación dentro de un período dado.

La rotación del capital comercial no es idéntica a la rotación o reproducción por una sola vez de un capital industrial de la misma magnitud; es más bien igual a la suma de las rotaciones de una serie de capitales de este tipo, ya sea en la misma rama de producción o en ramas de producción distintas. Cuanto más rápida sea la rotación del capital comercial, menor será, y cuanto más lenta, mayor la parte del capital–dinero total que figura como capital comercial. Cuanto menor desarrollada se halle la producción, mayor será la suma del capital comercial en proporción a la suma de todas las mercancías lanzadas a la circulación; menor será, en cambio, en términos absolutos o comparada con un nivel de producción más alto. Y a la inversa, cuando los términos del problema se inviertan. Por consiguiente, en un régimen de producción poco desarrollada la mayor parte del verdadero capital–dinero se hallará en manos de los comerciantes, cuyo patrimonio constituirá, frente al de los otros, la riqueza en dinero.

La celeridad de circulación del capital–dinero desembolsado por el comerciante depende: *1º* de la celeridad con que se renueva el proceso de producción y con que los distintos procesos de producción se enlazan entre sí; *2º* de la celeridad del consumo.

No es necesario que el capital comercial se limite a describir la rotación arriba examinada para poder primero comprar y luego vender mercancías por todo su valor. El comerciante realiza simultáneamente ambas operaciones. Su capital se divide luego en dos partes. Una está formada por capital–mercancias, la otra por capital–dinero. En un caso compra, convirtiendo así su dinero en mercancías. En otro caso vende, con lo que convierte otra parte del capital–mercancías en dinero. De una parte, refluye a él su capital como capital–

dinero, mientras que otra parte refluye a él como capital–mercancías. Cuanto mayor sea la parte que existe bajo una de estas dos formas, menor será la que

se presenta bajo la otra. Las diferencias fluctúan y se compensan. Si con el empleo del dinero como medio de circulación se combina su empleo como medio de pago y con el sistema de crédito derivado de él, se reducirá todavía más la parte del capital–dinero del capital comercial en relación con la magnitud de las transacciones que este capital comercial efectúa. Si compro vino por valor de 1,000 libras esterlinas a pagar en tres meses y vendo el vino al contado antes de que venzan los tres meses, no necesitaré desembolsar un solo céntimo para hacer frente a esta operación. En este caso, es también caro como la luz del día que el capital–dinero que aquí figura como capital comercial no es absolutamente más que el mismo capital industrial bajo su forma de capital–dinero, al refluir a sí mismo bajo la forma de dinero. (El hecho de que el productor que vende mercancías por 1,000 libras esterlinas a tres meses vista pueda descontar en su banco la letra de cambio, es decir, el título de deuda correspondiente, no altera en lo más mínimo los términos del problema ni guarda la menor relación con el capital del comerciante.) Si los precios de mercado de la mercancía bajasen entretanto, supongamos, en 1/10, el comerciante no sólo no obtendría una ganancia, sino que recobraría solamente 2,700 libras esterlinas en vez de 3,000. Esto le obligaría a poner 300 libras de su bolsillo para poder pagar. Estas 300 libras funcionarían simplemente como reserva para conservar la diferencia de precio. Y otro tanto acontece con el productor. Si hubiese vendido directamente su mercancía y luego bajase el precio, perdería también 300 libras y no podría reanudar la producción en la misma escala a menos que dispusiese de capital de reserva.

El comerciante en lienzo compra al fabricante lienzo por 3,000 libras esterlinas; el fabricante destina 2,000 libras de las 3,000 a comprar hilado al comerciante que vende este producto. El dinero con que el fabricante paga al comerciante que le vende el hilado no es el dinero del comerciante en lienzo, pues éste ha recibido a cambio mercancía hasta cubrir la suma correspondiente. Es la forma–dinero de su propio capital.

En manos del comerciante de hilado, estas 2,000 libras esterlinas aparecen ahora como capital–dinero que ha refluido, pero ¿hasta qué punto lo son, en cuanto distintas de estas 2,000 libras, como la forma–dinero que ha abandonado el lienzo y la forma–dinero que reviste el hilado? Si el comerciante en hilado compra a crédito y vende al contado antes del

vencimiento de su plazo de pago, estas 2,000 libras esterlinas no encerrarán ni un céntimo de capital comercial como distinto de la forma–dinero que el mismo capital industrial reviste en su proceso cíclico. El capital–comercial, siempre y cuando que no sea, por tanto, una mera forma del capital industrial que se halla en manos del comerciante como capital–mercancías o capital–dinero, no es otra cosa que la parte del capital–dinero que pertenece al mismo comerciante y circula en la compra y venta de mercancías. Esta parte representa en escala reducida la parte del capital desembolsado para la producción que como reserva en dinero, como medio de compra, se halla siempre en manos del industrial y que ha de circular siempre como su capital–dinero. Esta parte se encuentra ahora, reducida, en manos del capitalista industrial y funciona siempre como tal en el proceso de circulación. Es la parte del capital total que, prescindiendo de lo invertido como renta, tiene que circular constantemente en el mercado como medio de compra para mantener en marcha la continuidad del proceso de reproducción. Y esta parte será tanto menor en proporción al capital total cuanto más rápido sea el proceso de reproducción y más desarrollada se halle la función del dinero como medio de pago, es decir, cuanto más desarrollado se halle el sistema de crédito.1

El capital comercial no es sino el capital en funciones dentro de la órbita de circulación. El proceso de circulación es una fase del proceso total de reproducción. Pero en el proceso de circulación no se produce ningún valor ni, por tanto, ninguna plusvalía. En este proceso sólo se operan cambios de forma de la misma masa de valor. Aquí no se produce, en realidad, más que la metamorfosis de las mercancías, que no tiene, como tal nada que ver con la creación o la modificación de valor. Si en la venta de la mercancía producida se realiza una plusvalía, es porque ya existía con anterioridad, por tanto, en el segundo acto, en que se vuelve a cambiar el capital–dinero por mercancía (elementos de producción), tampoco el comprador realiza una plusvalía: este acto no hace más que iniciar la producción de plusvalía mediante el cambio del dinero por medios de producción y fuerza de trabajo. Por el contrario, en la medida en que estas metamorfosis necesitan tiempo de circulación –tiempo durante el cual el capital no produce nada, ni puede por tanto producir plusvalía–, lo que hace este tiempo es limitar la creación de valor, y la plusvalía se expresará como cuota de ganancia precisamente en razón inversa a la duración del tiempo de circulación. Por consiguiente, el capital comercial

no crea valor ni plusvalía, es decir, no los crea directamente. En la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede ayudar a aumentar indirectamente la plusvalía producida por el capitalista industrial. Si contribuye a extender el mercado y sirve de vehículo a la división del trabajo entre los capitalistas, permitiendo por tanto al capital operar en una escala más amplia, su función estimula la productividad del capital industrial y su acumulación. Si abrevia el tiempo de circulación, aumenta la proporción de la plusvalía con respecto al capital desembolsado y aumenta, por tanto, la cuota de ganancia. Si encuadra una parte menor del capital en la órbita de la circulación como capital–dinero, aumenta la parte del capital directamente invertida en la producción.

Notas al pie del capítulo XVI:

1 Para poder clasificar el capital comercial como capital de producción, Ramsay lo confunde con la industria del transporte y llama al comercio "*the transport of commodities from one place to anoher"* (*An Essay on the Distrib of Wealth*, p. 19). Con la misma confusión nos encontramos ya en Verri (*Meditazioni sulla Economia Politica*, § 4 [Milán, 1804, p. 32] y Say (*Traité d'Economie Politique*, I, pp. 14 y 15). En sus *Elements of Political Economy* (Andover y Nueva York, 1835), dice S.P. Newman: "Dada la organización económica actual de la sociedad, la verdadera operación que el comerciante realiza, o sea, la de mediar entre el productor y el consumidor, adelantar capital al primero y recibir como contraprestación productos, transfiriendo luego estos productos al segundo y recibiendo de nuevo, a cambio de ellos, capital, es una transacción que a la par que facilita las operaciones económicas de la comunidad, añade valor a los productos con que las realiza" (p. 174). Productor y consumidor ahorran así dinero y tiempo gracias a la interposición del comerciante. Este servicio exige que se adelante capital y trabajo y tiene que ser recompensado, "puesto que añade valor a los productos, pues los mismos productos representan en manos del consumidor mayor

valor de uso (*worth*) que en manos del productor". Por eso a él, exactamente lo mismo que al señor Say, le parece que el comercio es *strictly an act of production* (16) (p. 175). Este criterio de Newman es radicalmente falso. El *valor de uso* de una mercancía es mayor en manos del consumidor que en

manos del productor sencillamente porque es en aquéllas donde se realiza. En efecto, el valor de uso de una mercancía no se realiza, no entra en funciones, hasta que esa mercancía no entra en la órbita del consumo. En manos del productor sólo existe en forma potencial. Pero una mercancía no se paga dos veces, primero en su valor de cambio y luego, encima, en su valor de uso. Al pagar su valor de cambio, nos apropiamos su valor de uso. Y

el valor de cambio no se incrementa en lo más mínimo por el hecho de que la mercancía pase de manos del productor o del intermediario a manos del consumidor.

Capítulo XVII

LA GANANCIA COMERCIAL

Ya hemos visto en el libro II [pp. 115–118] que las simples funciones desempeñadas por el capital en la órbita de la circulación las operaciones que debe realizar el capitalista industria–, en primer lugar, para realizar el valor de sus mercancías y en segundo lugar, para volver a convertir este valor en los elementos de producción de la mercancía, las operaciones necesarias para servir de vehículo a

las

metamorfosis

del capital–mercancías *M′ – D – M*, o sean, los actos de la venta y la compra, no crean valor ni plusvalía.

Veamos que el tiempo necesario para ello, tanto objetivamente, con respecto a las mercancías, como subjetivamente, con respecto al capitalista, circunscribe, por el contrario, la creación de valor y de plusvalía.

Y lo que rige para la metamorfosis del capital –mercancías depor sí no cambia, naturalmente, en modo alguno por el hecho de que una parte de él revista la forma de capital –comercial o de que las operaciones que sirven de vehículo a la metamorfosis del capital –mercancías aparezcan como negocio específico de una categoría–

especial de capitalistas o como función exclusiva de una parte del capital–dinero. Si la venta y la compra de mercancías –y a esto se reduce la metamorfosis del capital–mercancías *M′ – D – M* por el mismo capitalista industrial no son operaciones creadoras devalor o de plusvalía, es imposible que se conviertan en tales por el mero hecho de que las efectúen otras personas en vez de efectuarlas elcapitalista industrial directamente.

Además, si la parte del capital total de la sociedad que debe hallarse constantemente disponible como capital–

dinero para que el proceso de reproducción no se interrumpa por el proceso de circulación, sino que sea un proceso continuo–, síeste capital–dinero no crea valor ni plusvalía, no podrá adquirir esta virtud por el hecho de que en vez de ponerlo en circulación

el mismo capitalista industrial lo lance constantemente a la circulación otra categoría de capitalistas a la que se halle encomendada laejecución de estas funciones. Dentro de qué límites puede ser indirectamente productivo el capital industrial, ya lo hemos indicado

y habrá de examinarse aún más en detalle más adelante.

Por tanto, el capital–comercial –despojado de todas sus funciones múltiples, como las de almacenamiento, expedición, transporte, clasificación, distribución y venta al detalle, que pueden ir unidas a él, para limitarlo estrictamente a su verdadera función de comprar y vender– no crea valor ni plusvalía y se limita a servir de vehículo a su realización y con ello, al mismo tiempo, al verdadero cambio de las mercancías, a su paso de unas manos a otras, al metabolismo social. Sin embargo, como la fase de circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción, ni más ni menos que la producción misma, el capital que opera independientemente en el proceso de circulación tiene que arrojar la misma ganancia anual media que el capital que funciona en las distintas ramas de la producción. Sí el capital comercial arrojase un porcentaje más alto de ganancia media que el capital industrial, una parte del capital industrial se convertiría en capital comercial. Sí arrojase una ganancia media inferior, se operaría el proceso inverso: una parte del capital afluiría al campo del capital industrial. No hay ninguna clase de capital que tenga mayor facilidad para cambiar de destino y de función que el capital comercial.

Puesto que el capital comercial no engendra de por sí ninguna plusvalía, es evidente que la plusvalía que corresponde a este capital en forma de ganancia media forma parte de la plusvalía producida por el capital productivo total. Pero el problema está en saber cómo el capital comercial se apropia de la parte que le corresponde de la plusvalía o ganancia producida por el capital productivo en general.

El que la ganancia mercantil constituye un simple recargo, un alza nominal

del precio de las mercancías por encima de su valor, no pasa de ser una mera apariencia.

Es evidente que el comerciante sólo puede obtener su ganancia del precio de las mercancías vendidas por él y, más aún, que esta ganancia que obtiene en la venta de sus mercancías tiene necesariamente que ser igual a la diferencia existente entre su precio de compra y su precio de venta, igual al superávit del primero sobre el segundo.

Es posible que después de la compra de la mercancía y antes de su venta vengan a añadirse ciertos gastos adicionales (gastos de circulación) y asimismo es posible que no ocurra esto. Sí estos gastos se producen es evidente que el superávit del precio de venta sobre el precio de compra no representa una simple ganancia.

Para simplificar la investigación, partiremos primeramente del supuesto de que no se producen tales gastos.

La diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de las mercancías, tratándose del capitalista industrial, es igual a la diferencia entre su precio de producción y su precio de costo o, si nos fijamos en el capital total de la sociedad, igual a la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de costo para el capitalista, lo que a su vez se reduce al excedente entre la cantidad total de trabajo materializado en ellas

sobre la cantidad de ese trabajo efectivamente pagado. Antes de que las mercancías compradas por el capitalista industrial refluyan de nuevo sobre el mercado como mercancías vendibles recorren el proceso de producción, en el que se produce precisamente la parte de su precio que más tarde habrá de realizarse como ganancia. Pero con el comerciante ocurre otra cosa**.** Las mercancías sólo se hallan en sus manos mientras se mueven dentro de su proceso de circulación. El comerciante no hace sino proseguir su venta, iniciada por el capitalista productivo, la realización de su precio, y no les permite, por tanto, que atraviesen por ningún proceso intermedio en que puedan absorber nueva plusvalía. Mientras que el capitalista industrial se limita a realizar en la circulación la plusvalía o las ganancias producidas con anterioridad, el comerciante, por el contrario, tiene no sólo que realizar, sino que crear en la circulación y por medio de ellas su ganancia. Lo cual sólo

parece ser posible sí vende por encima de sus precios de producción, con un recargo nominal sobre sus precios, las mercancías que el capitalista industrial le ha vendido por sus precios de producción o, sí nos fijamos en el capital–mercancías total, por sus valores; es decir, refiriéndonos al capital – mercancías en su totalidad, sí lo vende por encima de su valor y se embolsa este superávit de su valor nominal sobre su valor real; en una palabra, si las vende más caras de lo que valen.

Esta forma de recargo es muy fácil de comprender. Por ejemplo, una vara de lienzo cuesta 2 chelines.

Para obtener un 10% de ganancia al revenderla, necesito añadir un 10% al precio, es decir, vender la vara a 2

chelines y 2 2/5 peniques. La diferencia entre su precio real de producción y su precio de venta será entonces

= 2 2/5 peniques, lo que representa con relación a 2 chelines un 10%. Lo que hago en realidad es vender la vara de lienzo a un precio que es el precio real de 1 vara y 1/10 más. O lo que tanto vale, es exactamente lo mismo que si sólo vendiese 10/11 de vara para mí. En realidad, con 2 2/5 peniques puedo volver a comprar 1/11 de vara, calculando el precio del lienzo a razón de 2 chelines y 2 2/5 peniques la vara. Todo se reduciría, pues, a un rodeo para participar en la plusvalía y en el producto sobrante por medio de un recargo nominal de precio de las mercancías.

Tal es la realización de la ganancia comercial mediante el recargo de precio de las mercancías, según se nos presenta a primera vista en su manifestación. Toda esta concepción que atribuye el origen de la ganancia a un recargo nominal sobre el precio de las mercancías o al hecho de que éstas se venden por más de su valor obedece al punto de vista del capital mercantil.

Pero, mirando la cosa más de cerca, se ve enseguida que esto es una mera apariencia. Y que, siempre y cuando que el régimen capitalista de producción sea el predominante, la ganancia comercial no se realiza de este modo. (Bien entendido que aquí nos referimos solamente al promedio y no a casos aislados.) ¿Por qué partimos del supuesto de que el comerciante que trafica en mercancías sólo puede realizar sobre ellas una ganancia del 10%,

supongamos, vendiéndolas en un 10% más de sus precios de producción? Porque arrancamos de la premisa de que el productor de estas mercancías, el capitalista industrial (que, como personificación del capital industrial, figura siempre ante el mundo exterior como “el productor”) se las ha vendido al comerciante por su precio de producción. Sí los precios de compra de las mercancías abonados por el comerciante son iguales a sus precios de producción, iguales en última instancia a sus valores, de tal modo que el precio de producción, en última instancia, el valor de las mercancías representa el precio de costo para el comerciante, aquello en que su precio de venta exceda de su precio de compra –y sólo esta diferencia forma la fuente de su ganancia– tiene necesariamente que ser un superávit de su precio mercantil sobre su precio de producción, por donde tendremos que el comerciante, en último término, venderá todas sus mercancías por más de lo que valen. Pero ¿por qué partía del supuesto de que el capitalista industrial vende al comerciante las mercancías por sus precios de producción? O mejor dicho, ¿qué se daba por supuesto al establecer esta hipótesis? Que el capital mercantil (y aquí sólo nos interesa éste en cuanto capital–comercial) no entra en la formación de la cuota general de ganancia. Al estudiar la cuota general de ganancia partíamos necesariamente de este supuesto por dos razones: primero, porque el capital mercantil no existía todavía entonces para nosotros, como tal, y segundo, porque la ganancia media, y por tanto la cuota general de ganancia, tenía que desarrollarse necesariamente, por el momento, como compensación entre las ganancias o plusvalías producidas realmente por los capitales industriales en las diversas ramas de producción. El capital comercial, en cambio, es un capital que participa de la ganancia sin participar en su producción. Nos vemos pues, ahora, en la necesidad de completar nuestra exposición anterior.

Supongamos que el capital total industrial desembolsado durante el año sea = 720 *c* + 180 *v* = 900

(digamos millones de libras esterlinas) y *p'* = 100%. El producto será, por tanto, = 720 *c* + 180 *v*+ 180 *p*. Si llamamos *M* a este producto o al capital–mercancías producido, vemos que su valor o precio de producción (puesto que, tratándose de la totalidad de las mercancías, los dos conceptos coinciden) es = 1,080 y la cuota de ganancia para el capital total de 900 = 20%. Este 20% representa, según lo anteriormente expuesto, la cuota de

ganancia media, puesto que aquí el valor no se calcula a base de tal o cual capital de una especial composición, sino a base de todo el capital industrial con su composición media. Por tanto, *M* = 1,080 y la

cuota de ganancia = 20 %. Pero admitamos que a estas 900 libras esterlinas de capital industrial vengan a añadirse 100 libras de capital comercial a prorrata de su magnitud con la misma participación en la ganancia que el capital industrial. Según el supuesto de que partimos, representa 1/10 del capital total de 1,000. Participará, pues en 1/10 de la plusvalía total de 180, obteniendo por tanto una ganancia según la cuota del 18%. Por consiguiente, en realidad, la ganancia a distribuir entre los otros 9 /10 del capital total será = 162 o , referida al capital de 900, = 18%, al igual que antes. Por tanto, el precio al que *M* es vendida por los poseedores del capital industrial de 900 a los comerciantes será = 720 *c* + 180v + *162p* = 1,062 . Por consiguiente, si el comerciante recarga a su capital de 100 la ganancia media del 10%, venderá las mercancías por 1,062 + 18 =

1,080, es decir, por su precio de producción o, fijándonos en el capital–mercancías total, por su valor, a pesar de no obtener su ganancia más que en la circulación y por medio de ella y sólo mediante el superávit de su precio de venta sobre su precio de compra. No obstante, no vende las mercancías por encima de su valor o por encima de su precio de producción precisamente porque se las ha comprado al capitalista industrial por debajo de su valor o de su precio de producción.

Por tanto, el capital comercial entra de un modo determinante a formar la cuota general de ganancia a *prorrata* de la parte que representa dentro del capital total. Cuando, por consiguiente, en el caso de que partimos se dice que la cuota de ganancia media = 18 %,

sería = 20‰ si 1/10 del capital total no fuese capital mercantil, con lo que la cuota general de ganancia se reduce en 1/10. Esto implica además una determinación más precisa y restrictiva del precio de producción.

Por precio de producción hay que entender lo mismo

que antes el precio de la mercancía = su costo (el valor del capital constante + el capital variable contenidos en ella) + la ganancia media correspondiente.

Pero esta ganancia media se determina ahora de otro modo. Se determina por la ganancia total nacida del capital

productivo total, pero no se calcula a base de este capital productivo

total, de tal modo que sí éste, como arriba, = 900 y la ganancia = 180, la cuota de ganancia media sea =

180

———= 20 %,

900

sino que se calcula a base del capital productivo total + el capital comercial, por donde con 900 de capital productivo y 100 de capital comercial la cuota de ganancia media será =

180

——— =18%.

1,000

El precio de producción es, pues, = *pc* (el costo) + 18, en vez de = *pc* + 20. En la cuota de ganancia media va ya incluida la parte de la ganancia total que corresponde al capital mercantil. El valor real o precio de producción del valor–mercancías total es, por tanto, = *pc* + *p* + *h* (llamando *h* a la ganancia comercial). El precio de producción o el precio a que vende la mercancía el capitalista industrial como tal es, por tanto, menor que el precio real de producción de la mercancía; o fijándonos en la totalidad de las mercancías, los precios a que la clase capitalista industrial vende son más bajos que sus valores. Así, en el caso anterior: 900

(costo) + 18 % sobre 900 ó 900 + 162 =1,062. El comerciante, al vender por 118 una mercancía que le ha costado 100 le recarga, evidentemente, un l8%, pero como la mercancía que ha comprado por 100 vale 118

no la vende por más de su valor. Queremos retener la expresión precio de

producción en el sentido preciso que mas arriba dejamos expuesto. Entonces se ve claro que la ganancia del capitalista industrial equivale al remanente del precio de producción de la mercancía sobre su precio de costo y que, a diferencia de esta ganancia industrial, la ganancia comercial equivale al superávit del precio de venta sobre el precio de producción de la mercancía, que es su precio de compra para el comerciante, pero que el precio real de la mercancía = a su precio de producción + la ganancia mercantil (comercial). Así como el capital industrial sólo realiza ganancia contenida ya en el valor de la mercancía como plusvalía, el capital comercial la realiza pura y simplemente porque en el precio de la mercancía realizado por el capitalista industrial no se ha realizado aún la plusvalía o la ganancia en su totalidad.' El precio de venta del comerciante no es, por tanto, superior al precio de compra porque aquél esté por encima, sino porque éste está por debajo del valor total.

Por consiguiente, el capital comercial contribuye a la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media, a pesar de no entrar en la producción de esta plusvalía. Por eso la cuota general de ganancia implica ya la deducción de la plusvalía correspondiente al capital comercial, es decir, una deducción de la ganancia del capital industrial.

De lo dicho se desprende:

1° Que cuanto mayor sea el capital comercial en proporción al industrial, menor será la cuota de ganancia industrial, y viceversa.

2° Que si en la sección primera se vio que la cuota de ganancia expresa siempre una cuota menor que la cuota de la plusvalía real, es decir, expresa siempre en proporciones reducidas el grado de explotación del trabajo, por ejemplo, en el caso anterior 720 *c* + 180 *v*+ 180 *p* expresan una cuota de plusvalía del 100% como una cuota de ganancia del 20% solamente, esta proporción difiere todavía más en la medida en que la cuota misma de ganancia media, incluyendo la parte correspondiente al capital comercial, aparece todavía más reducida, en nuestro ejemplo un 18% en vez del 20%. La cuota media de la ganancia del capitalista directamente explotador expresa, pues, la cuota de ganancia en proporción menor de la real.

Suponiendo que las demás condiciones no varíen, el volumen relativo del capital comercial (si bien el pequeño comerciante, * categoría híbrida, forma

aquí una excepción) se halla en razón inversa a la velocidad de su rotación y, por tanto, en razón inversa también a la energía del proceso de reproducción en general. A lo largo del análisis científico, la formación de la cuota general de ganancia aparece teniendo como punto de partida los capitales industriales y su competencia, siendo luego corregida, completada y modificada por obra de la interposición del capital comercial. En la trayectoria del desarrollo histórico, las cosas ocurren exactamente a la inversa. Es el capital comercial el que más o menos determina primeramente los precios de las mercancías por sus valores, siendo en la esfera de la circulación que sirve de vehículo al proceso de reproducción donde se forma una cuota general de ganancia. La ganancia comercial determina primitivamente la ganancia industrial. Hasta que no se abre paso el régimen capitalista de producción y el productor se convierte a su vez en comerciante no se reduce la ganancia mercantil a la parte alícuota de la plusvalía total que corresponde al capital comercial como parte alícuota del capital total invertido en el proceso social de reproducción.

Al tratar de la compensación complementaría de las ganancias mediante la interposición del capital comercial hemos visto que en el valor de la mercancía no entra ningún elemento adicional para el capital en dinero desembolsado por el comerciante, que el recargo sobre el precio de donde el comerciante saca su ganancia es, simplemente, igual a la parte de valor de la mercancía que el capital productivo ha dejado en el precio de producción de ésta. Ocurre, en efecto, con este capital–dinero como con el capital fijo del capitalista industrial cuando no se consume, cuando, por tanto, su valor no representa elemento alguno del valor de la mercancía. Con su precio de compra del capital –mercancías repone su precio de producción = *D*, en dinero.

Su precio de venta, como hemos expuesto más arriba, es = $D + \Delta D$, donde ΔD expresa el recargo sobre el precio de la mercancía determinado por la cuota general de ganancia. Sí, por tanto, vende la mercancía, refluirá a él, además de ΔD, el primitivo capital–dinero desembolsado por él para comprar las mercancías.

Vuelve a ponerse de relieve aquí que su capital–dinero no es otra cosa que el capital –mercancías del capitalista industrial convertido en capital–dinero, lo que no afecta a la magnitud de este capital–

mercancías ni más ni menos que si el capitalista industrial en vez de vender sus mercancías al comerciante las vendiese directamente al último consumidor. Se limita, en realidad, a anticipar el pago efectuado por éste. Sin embargo, esto sólo es exacto si damos por supuesto, como hasta aquí venimos haciendo, que el comerciante no tiene ningún gasto o que, además del capital–dinero que debe desembolsar para comprar la mercancía al productor, no se ve obligado a desembolsar en el proceso de la metamorfosis de las mercancías, de la compra y la venta, ningún otro capital circulante ni fijo. Pero la realidad es otra, como hemos visto al examinar lo referente a los gastos de circulación (libro II, cap. VI). Estos gastos de circulación se presentan, unas veces, como gastos que el comerciante puede reclamar a otros agentes de la circulación y, otras veces, como gastos que se derivan directamente de su negocio específico.

De cualquier clase que estos gastos de la circulación sean, ya se deriven del negocio puramente mercantil como tal y pertenezcan, por tanto, a los gastos específicos de circulación del comerciante, ya representen partidas que se refieran a procesos de producción complementarios encuadrados en el marco del proceso de circulación, tales como la expedición, el transporte, el almacenamiento, etc., presuponen siempre por parte del comerciante, además del capital–dinero desembolsado en la compra de mercancías, un capital adicional destinado a la compra y al pago de estos medios de circulación. Cuando este elemento del costo se halla formado por capital circulante entra íntegramente como elemento adicional en el precio de venta de las mercancías; cuando consiste en capital fijo, entra solamente con arreglo a su desgaste; pero siempre como un elemento que constituye un valor nominal, como los gastos de circulación puramente comerciales. Ya sea fijo o circulante, este capital adicional contribuye siempre en su totalidad a la formación de la cuota general de ganancia.

Los gastos puramente comerciales de circulación (excluyendo, por tanto, los referentes a la expedición, el transporte, el almacenamiento, etc.) se reducen a los gastos necesarios para realizar el valor de la mercancía, convirtiéndolo de mercancía en dinero o de dinero en mercancía, para facilitar su cambio. Aquí se prescinde totalmente de los eventuales procesos de producción que durante el acto de circulación puedan persistir, ya que el negocio comercial puede existir separado totalmente de ellos. La verdadera industria del

transporte y la expedición, por ejemplo, pueden ser y son ramas industriales completamente distintas del comercio; las mercancías reparadas para ser compradas o vendidas pueden almacenarse también *en docks* y otros locales públicos, abonándosele al comerciante por terceras personas, cuando él haya de adelantarlos, los gastos ocasionados por el almacenamiento. Todo esto ocurre en el verdadero comercio al por mayor, donde el capital comercial aparece en su estado de mayor pureza y menos entrelazado con otras funciones. El empresario de transportes, el gerente de una compañía ferroviaria, el armador de un barco no son tales

"comerciantes". Los gastos a que aquí nos referimos son los de la compra y la venta. Ya hemos visto más arriba que estos gastos pueden ser los de la contabilidad y teneduría de libros, la correspondencia, etc. El capital constante necesario para ello consiste en la oficina, el papel, el correo, etc. Los demás gastos se traducen en el capital variable desembolsado en el empleo de obreros asalariados mercantiles. (Los gastos de expedición, de transporte, los desembolsos aduaneros, etc., pueden considerarse, en parte, como sí el comerciante los realizase para la compra de mercancías, formando parte para él, por tanto, del precio de compra.)

Todos estos gastos no se efectúan en la producción del valor de uso de las mercancías, sino en la realización de su valor; son simples gastos de circulación. No entran en el proceso directo de producción, sino en el proceso de circulación y, por tanto, en el proceso total de la reproducción.

La única parte de estos gastos que aquí nos interesa es la invertida en capital variable. (Además, habría que investigar: primero, como rige en el proceso de la circulación, la ley según la cual el valor de las mercancías se halla formado solamente por trabajo necesario. Segundo: cómo se presenta la acumulación en el capital comercial. Tercero: cómo funciona el capital comercial en el verdadero proceso total de reproducción de la sociedad.)

Estos gastos resultan de la forma económica del producto como mercancía.

Si el tiempo de trabajo que los capitalistas industriales pierden para venderse directamente unos a otros sus mercancías –es decir, objetivamente hablando, el tiempo de circulación de las mercancías– no añade a éstas absolutamente ningún valor, es evidente que este tiempo de trabajo no cambia de carácter en

modo alguno por el hecho de que corresponda al comerciante en vez de corresponderle al capitalista industrial. La transformación de mercancías (producto) en dinero y de dinero en mercancías (medios de producción) es función necesaria del capital industrial y, por tanto, operación necesaria en el capitalista, que no es, en realidad más que el capital personificado, dotado de conciencia y voluntad propias. Pero estas funciones no aumentan el valor ni crean plusvalía. El comerciante, al efectuar estas operaciones o al seguir sirviendo de vehículo a las funciones del capital en la órbita de la circulación, después que el capitalista productivo deja de hacerlo, se limita a ocupar el puesto del capitalista industrial. El tiempo de trabajo que se invierte en estas operaciones se dedica a operaciones que son necesarias en el proceso de reproducción del capital, pero no añade ningún valor. Sí el comerciante no realizase estas operaciones (si, por tanto, no invirtiese en ellas el tiempo de trabajo que requieren), no aplicaría su capital como agente de circulación del capital industrial, no continuaría la función interrumpida del capitalista industrial ni podría, por tanto, participar como capitalista, a *prorrata* de su capital desembolsado, en la masa de ganancia producida por la clase de los capitalistas industriales. Para poder participar en la masa de plusvalía, para poder valorizar sus desembolsos como capital, el capitalista comercial no necesita, por tanto, emplear obreros asalariados. Tratándose de negocios y capitales pequeños, puede ocurrir que sea él mismo su único obrero. Su retribución consiste en la parte de la ganancia que nace para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción.

Por otra parte, puede también ocurrir que, cuando el capital desembolsado por el comerciante sea de volumen reducido, la ganancia realizada por él no sea, ni mucho menos, mayor, pudiendo incluso ser menor que el salario de uno de los obreros expertos mejor retribuidos. En efecto, junto a él actúan agentes comerciales directos del capitalista productivo, agentes de compras, viajantes, etc., que perciben los mismos ingresos que él o ingresos aún mayores, ya sea en forma de salario o en forma de participación en los beneficios (comisiones, tantos por ciento) por los negocios realizados. En el primer caso, el comerciante embolsará la ganancia mercantil como capitalista independiente; en el segundo caso, el agente, obrero asalariado del capitalista industrial, percibirá una parte de la ganancia, ya sea en forma de salario, bien en forma de participación proporcional en la ganancia del capitalista

industrial del que es agente directo, y su principal se apropiará, en este caso, tanto la ganancia industrial como la comercial. Pero, en todos estos casos, aunque el agente de la circulación pueda considerar personalmente sus ingresos como un simple salario, como pago de un trabajo realizado por él y aunque, aun allí donde no aparezca así, el volumen de su ganancia pueda equipararse solamente al salario de un obrero mejor retribuido, lo cierto es que sus ingresos brotan simplemente de la ganancia mercantil. Es un corolario del hecho de que su trabajo no crea valor.

La prolongación de las operaciones circulatorias representa para el capitalista industrial: *1°* pérdida personal de tiempo, cuando ello le impida efectuar por sí mismo su función como dirigente del proceso de

producción; *2°* persistencia prolongada de su producto, bajo forma de dinero o de mercancías, en el proceso de circulación, es decir, en un proceso en que no se valoriza y en que queda interrumpido el proceso directo de producción. Para que éste no se interrumpa, no hay más que dos caminos: o restringir la producción o desembolsar capital–dinero adicional que permita mantener constantemente el proceso de producción en la misma escala. Lo cual equivale en cada uno de los casos a una de dos cosas: a obtener una ganancia menor con el mismo capital anterior o a obtener la misma ganancia de antes, pero desembolsando capital–dinero adicional. Pues bien, las cosas ocurren del mismo modo cuando el capitalista industrial es sustituido por el comerciante. Ahora, es el comerciante el que dedica más tiempo al proceso de circulación, en vez del capitalista industrial. Y en vez de ser éste quien desembolse el capital para la circulación, lo desembolsa el comerciante; o, lo que tanto vale: en vez de dar constantemente vueltas en el proceso de la circulación una parte mayor del capital industrial, es el capital del comerciante el que se halla constantemente encuadrado en ella; el capitalista industrial, en vez de obtener una ganancia menor, tiene que ceder ahora una parte de su ganancia al comerciante. Mientras el capital comercial se atiene a los límites en que es necesario, la diferencia se reduce a que, por medio de esta división de las funciones del capital, se invierte menos tiempo exclusivamente en el proceso de circulación, se destina a él menos capital adicional, y la pérdida de ganancia total que se presenta bajo la forma de la ganancia mercantil es menor de la que en otro caso sería. Si, en el ejemplo anterior, 720 *c* + 180 *v* + 180 *p* junto a un capital comercial de 100 dejan al

capitalista industrial una ganancia de 162, o sea, del 18%, que implica, por tanto, una deducción de 18, el capital adicional necesario sería tal vez, sin esta división de funciones, de unos 200, en cuyo caso el capitalista industrial tendría que desembolsar un total de 1,100 en vez de 900, con lo cual la cuota de ganancia, para una plusvalía de 180, sería solamente del 16 4/11%.

Sí el capitalista industrial que actúa como su propio comerciante, además del capital adicional con que compra nuevas mercancías antes de hacer revertir a dinero su producto en circulación, desembolsa además capital (gastos de oficina y salarios de obreros comerciales) para la realización del valor de su capital–

mercancías, es decir, para el proceso de circulación, este desembolso constituye, indudablemente, capital adicional, pero no engendra plusvalía. Son gastos que tienen que resarcirse del valor mismo de las mercancías, pues una parte de valor de estas mercancías tendrá que destinarse a hacer frente a estos gastos de circulación, pero sin que ello produzca una plusvalía adicional. Referido al capital total de la sociedad, esto equivale, en realidad, a decir que una parte de él necesita destinarse a operaciones secundarias que no entran en el proceso de valorización y que esta parte del capital social necesita reproducirse constantemente para estos fines. Esto reduce la cuota de ganancia para cada capitalista y para la clase capitalista industrial en su conjunto, resultado éste a que conduce toda incorporación de capital adicional, cuando ello sea necesario para poner en movimiento la misma masa de capital variable.

Cuando estos gastos adicionales que van unidos al negocio mismo de la circulación son desglosados del capitalista industrial para correr a cargo del comerciante, se produce también esta deducción de la cuota de ganancia, sólo que en menor grado y por otro camino. La cosa se plantea ahora de modo que el comerciante desembolsa más capital del que sería necesario si estos gastos no existiesen y la ganancia sobre este capital adicional hace aumentar la suma de la ganancia mercantil, con lo cual el capital comercial entra en mayores proporciones en la compensación de las cuotas medias de ganancia con el capital industrial, descendiendo así la ganancia media. Si, en nuestro ejemplo anterior, además de los 100 de capital comercial se adelantasen 50

de capital adicional para los gastos en cuestión, la plusvalía total de 180

correspondería a un capital productivo de 900 más un capital comercial de 150, lo que hace un total de 1,050. La cuota de ganancia media descendería, por tanto, al 171/7%. El capitalista industrial vende las mercancías al comerciante por 900

+ 154 2/7 =1054 2/7 y el comerciante las vende por 1,130 (1,080 + 50 para los gastos que tiene que resarcir).

Por lo demás, debe suponerse que la división entre el capital comercial y el capital industrial lleva aparejada la centralización de los gastos comerciales y, por tanto, la disminución de los mismos.

Se trata ahora de saber qué ocurre con los obreros asalariados comerciales empleados por el capitalista comercial, que es aquí el comerciante que trafica en mercancías.

En una cierta medida, este obrero comercial es un obrero asalariado como otro cualquiera. En primer lugar, porque su trabajo es comprado por el capital variable del comerciante y no por el dinero gastado como renta, lo que quiere decir que no se compra simplemente para el servicio privado de quien lo adquiere, sino con fines de valorización del capital desembolsado. En segundo lugar, porque el valor de su fuerza de trabajo y, por tanto, su salario, se halla determinado, al igual que en los demás obreros asalariados, por el costo de producción de su fuerza de trabajo especifica y no por el producto de su trabajo.

Sin embargo, entre él y los obreros empleados directamente por el capital industrial tiene que mediar necesariamente la misma diferencia que entre el capital industrial y el capital comercial y la que existe, por tanto, entre el capitalista industrial y el comerciante. El comerciante, como simple agente de la circulación, no produce valor ni plusvalía (pues el valor adicional añadido por él a las mercancías mediante sus gastos se

reduce a incorporar a ellas un valor existente con anterioridad, si bien esto plantea el problema de saber cómo mantiene, conserva él este valor de su capital constante), razón por la cual tampoco los obreros mercantiles dedicados por él a las mismas funciones pueden crear directamente plusvalía para él. Aquí, lo mismo que en el caso de los obreros productivos, partimos

del supuesto de que el salario se determina por el valor de la fuerza de trabajo, es decir, de que el comerciante no lucra con una deducción del salario, estableciendo en sus cálculos de costo un desembolso para trabajo que sólo hace efectivo de un modo parcial; dicho en otros términos, el comerciante no se enriquece estafando a sus dependientes, etcétera.

Lo que con respecto a los obreros asalariados mercantiles plantea dificultades no es, ni mucho menos, el explicar cómo producen directamente ganancia para sus principales, aunque no produzcan directamente plusvalía (de que la ganancia no es más que una forma transfigurada). Este problema ha sido ya resuelto, en realidad, mediante el análisis general de la ganancia mercantil. Exactamente lo mismo que el capital industrial obtiene su ganancia al vender el trabajo contenido y realizado en las mercancías por lo que no ha pagado un equivalente, el capital mercantil la obtiene al no pagar íntegramente al capital productivo el trabajo no retribuido contenido en las mercancías (en cuya producción se invierte capital que funciona como parte alícuota del capital industrial total), lo que le permite retener para sí, al volver a venderlas, esta parte de trabajo que en ellas se contiene y que no ha sido pagado por él. La relación entre el capital comercial y la plusvalía difiere de la existente entre ésta y el capital industrial. Este produce la plusvalía mediante la apropiación directa de trabajo ajeno no retribuido. Aquél, en cambio, se apropia una parte de esta plusvalía haciendo que se la transfiera el capital industrial.

Es su función de realización de los valores lo que permite al capital comercial funcionar como capital en el proceso de reproducción, actuando, por tanto, como capital en funciones que deriva para sí una parte de la plusvalía producida por el capital total. La masa de su ganancia depende, para cada comerciante, de la masa de capital que pueda emplear en este proceso, y la masa de capital que pueda emplear en sus compras y ventas será tanto mayor cuanto mayor sea el trabajo no retribuido que arranque a sus agentes. La función misma por virtud de la cual su dinero funciona como capital es realizada en gran parte a favor del capitalista comercial por sus obreros. Aunque el trabajo no retribuido de estos agentes no crea plusvalía, crea, sin embargo, a su favor, apropiación de plusvalía, lo que se traduce para este capital, sustancialmente, en el mismo resultado; esto es, pues, para él, la fuente de la ganancia. De otro modo no sería posible jamás explotar en gran escala, por métodos capitalistas, el negocio comercial.

Del mismo modo que el trabajo no retribuido del obrero crea directamente plusvalía para el capital productivo, el trabajo no retribuido de los obreros asalariados comerciales crea para el capital comercial una participación en aquella plusvalía.

La dificultad estriba en lo siguiente: si el tiempo de trabajo y el trabajo del comerciante no constituyen de por sí un trabajo creador de valor, aunque le atribuyen una participación en la plusvalía ya producida, ¿qué acontece con el capital variable invertido por él para comprar la fuerza de trabajo comercial? ¿Debe considerarse este capital variable como una partida de gastos imputable al capital comercial desembolsado?

En otro caso, estaríamos ante una contradicción aparente de la ley de la compensación de las ganancias, pues

¿qué capitalista desembolsaría 150 sí sólo pudiese calcular 100 como capital desembolsado? En caso afirmativo, ello iría aparentemente en contra de la propia naturaleza del capital comercial, puesto que esta clase de capital no funciona como capital por el hecho de que, como ocurre con el capital industrial, ponga en movimiento trabajo ajeno, sino por el hecho de que trabaja directamente, es decir, de que realiza las funciones de comprar y vender, que es precisamente lo que le permite apropiarse una parte de la plusvalía engendrada por el capital industrial.

(Hay que investigar, pues, los siguientes puntos; el capital variable del comerciante; la ley del trabajo necesario en la circulación; cómo el trabajo del comerciante mantiene y conserva el valor de su capital constante; el papel del capital comercial dentro del proceso total de reproducción; finalmente, el desdoblamiento en capital–mercancías y capital–dinero, de una parte, y de otra en capital–comercial y capital–fínanciero.)

Si cada comerciante sólo poseyera el capital que pudiese poner en rotación mediante su propio trabajo, se produciría una dispersión infinita del capital comercial, dispersión que aumentaría a medida que el capital productivo, al desarrollarse la producción capitalista, produjese en escala cada vez mayor y operase con mayores masas. Se presenta, pues, una creciente desproporción entre ambos. A medida que el capital se centralizase en la órbita de la producción, se descentralizaría en la esfera de la circulación. Se ampliaría así

el negocio puramente comercial del capitalista y con él sus gastos mercantiles, pues tendría que tratar con 1,000

comerciantes cada vez, en lugar de tratar con 100. De este modo, se perdería una gran parte de las ventajas de la independización del capital comercial; además de los gastos puramente comerciales, aumentarían también los otros gastos de circulación, clasificación, expedición de las mercancías, etc. Esto, por lo que se refiere al capital industrial. Examinemos ahora lo referente al capital comercial. En primer lugar, lo tocante a los

trabajos puramente comerciales. El mismo tiempo cuesta calcular a base de grandes cifras que de pequeños números. En cambio cuesta diez veces más tiempo hacer 10 compras de 100 libras esterlinas cada una que *una sola* compra de 1,000 libras. Cuesta diez veces más correspondencia, más papel, más sellos de correo mantener correspondencia con 10 pequeños comerciantes que con *un* gran comerciante solamente. La limitada división del trabajo establecida en el taller comercial, donde uno lleva los libros, otro se encarga de la caja, otro de la correspondencia, otro de viajar, etc., ahorra cantidades enormes de tiempo de trabajo, por donde el número de obreros comerciales empleados en el comercio al por mayor no guarda la menor proporción con la magnitud relativa del negocio. Ocurre así, porque en el comercio nos encontramos mucho más aún que en la industria con que la misma función cuesta el mismo tiempo de trabajo, ya se realice en grande o en pequeño. Por eso, históricamente, la concentración aparece primero en los negocios comerciales que en los talleres industriales. Y hay que tener en cuenta además los gastos referentes al capital constante.

100 pequeñas oficinas cuestan infinitamente más que una oficina grande, 100 almacenes pequeños más que uno grande etc. Los gastos de transporte, que entran en el negocio comercial por lo menos como gastos a desembolsar, crecen a medida que se desperdiga el negocio.

El capitalista industrial veríase obligado a invertir más trabajo y a incurrir en más gastos de circulación si tuviese que hacer frente directamente a la parte comercial de su negocio. El mismo capital comercial, repartido entre muchos pequeños comerciantes, requeriría por razón de esta dispersión un número mucho mayor de obreros para la realización de sus funciones y se necesitaría, además, un capital comercial mayor para la rotación del mismo capital–

mercancías.

Llamando *B* a todo el capital comercial directamente invertido en la compra y venta de mercancías y *b* al correspondiente capital variable invertido en el pago de obreros auxiliares comerciales, tendremos que *B* + *b* tendría que ser necesariamente menor que todo el capital comercial *B* si cada comerciante se desenvolviese sin personal auxiliar, es decir, sí no se invirtiese una parte en b. Sin embargo, esto no nos resuelve todavía la dificultad.

El precio de venta de las mercancías debe bastar: *1°* para abonar la ganancia media sobre *B* + *b*. Esto lo explica ya el hecho de que *B* + *b* representa una disminución de la primitiva magnitud *B*, un capital comercial más reducido del que sería necesario sin *b*. *2°* este precio de venta será suficiente para reponer, además de la ganancia sobre *b* que aparece ahora de un modo adicional, los salarios abonados, el capital variable del comerciante = *b*. Es esto lo que plantea la dificultad: ¿es que *b*, constituye un nuevo elemento del precio o es simplemente una parte de la ganancia realizada con *B* + *b*, que sólo aparece como salario con relación al obrero mercantil y que en lo tocante al comerciante mismo representa simplemente la reposición de su capital variable?

En el segundo caso, la ganancia obtenida por el comerciante sobre su capital desembolsado *B* + *b* sería simplemente igual a la ganancia que según la cuota general corresponde a *B* + *b*, teniendo en cuenta que esta última la paga en forma de salario y que por sí misma no arroja ganancia alguna.

Se trata, en realidad, de encontrar (en sentido matemático) los límites de *b*. Ante todo, pongamos bien claro en dónde reside la dificultad. Llamemos *B* al capital directamente invertido en comprar y vender mercancías, *K* al capital constante empleado en esta función (a los gastos materiales del comercio) y *b* al capital variable desembolsado por el comerciante.

La reposición de *B* no ofrece la menor dificultad. No es, para el comerciante, más que el precio de compra realizado o el precio de producción para el fabricante. Este precio es abonado por el comerciante y, al volver a vender las mercancías, se reintegra en *B* como una parte de su precio de venta, y además de este *B*, se embolsa la ganancia correspondiente a *B*, como se ha expuesto más arriba. Supongamos, por ejemplo, que la mercancía cueste 100

libras esterlinas y que la ganancia correspondiente sea de un 10%. La mercancía se venderá, en estas condiciones, por 110. La mercancía costaba ya de antemano 100; al capital comercial de 100 sólo le añade 10.

Si tenemos en cuenta además *K*, éste será a lo sumo tan grande, aunque en realidad menor que la parte del capital constante que el productor emplearía en la venta y la compra, pero que constituiría una adición al capital constante empleado directamente en la producción. No obstante, esta parte debe ser repuesta constantemente a base del precio de la mercancía o, lo que tanto vale, una parte correspondiente de la mercancía deberá gastarse constantemente en esta forma, deberá reproducirse constantemente bajo esta forma, enfocando el capital total de la sociedad. Esta parte del capital constante desembolsado repercutirá restrictivamente sobre la cuota de ganancia, ni más ni menos que toda la masa del mismo invertida directamente en la producción. Allí donde el capitalista industrial confía la parte comercial de su negocio al comerciante, no necesita desembolsar esta parte de capital. Es él comerciante el que se encarga de desembolsarlo en vez de él. Pero esto es un descargo puramente nominal. El comerciante no produce ni reproduce el capital constante empleado por él (los gastos materiales de comercio). Su producción aparece,

por tanto, como un negocio específico, o al menos como una parte del negocio de ciertos capitalistas industriales, los cuales vienen a desempeñar así el mismo papel que quienes suministran el capital constante a los que producen medios de subsistencia. El comerciante obtiene, en primer lugar, la reposición de esto y en segundo lugar la ganancia correspondiente. Ambas cosas se traducen, pues, en una merma de la ganancia para el capitalista industrial. Pero esta merma es, gracias a la concentración y al ahorro que se consiguen mediante la división del trabajo, menor que sí tuviese que desembolsar este capital él mismo. La disminución de la cuota de ganancia es menor, por ser menor el capital así desembolsado.

Hasta aquí, el precio de venta se halla formado, pues, por $B + K$ + la ganancia correspondiente a $B + K$.

Esta parte de la misma no ofrece, según lo que llevamos expuesto, ninguna dificultad. Pero ahora nos encontramos con *b*, o sea, con el capital variable desembolsado por el comerciante.

El precio de venta se convierte, según esto, en *B* + *K* + *b* + la ganancia correspondiente a *B* + *K* + la

ganancia sobre *b*.

B no hace más que reponer el precio de compra, pero sin añadir a este precio ninguna parte, fuera de la ganancia correspondiente a *B*. *K* no añade solamente la ganancia correspondiente a *K*, sino el *K* mismo; pero *K* + ganancia sobre *K*, la parte de los gastos de circulación desembolsada en forma de capital constante + la correspondiente ganancia media sería mayor en manos del capitalista industrial que en manos del capitalista comercial. La reducción de la ganancia media se presenta bajo la forma de que, calculada la ganancia media completa –después de deducir el capital industrial desembolsado *B* + *K*–, se abona al comerciante la deducción de la ganancia media correspondiente a *B* + *K* de tal modo que esta deducción aparece como la ganancia de un capital especial, del capital del comerciante.

Pero con *b* + la ganancia correspondiente a *b* o, en el caso de que partimos, puesto que suponemos la cuota de ganancia = 10% con *b* + 1/10 de *b*, ocurre otra cosa. Y es aquí donde estriba la verdadera dificultad.

Lo que el comerciante compra con *b* es, según el supuesto de que partimos, simple trabajo comercial, es decir, trabajo necesario para servir de vehículo a las funciones de la circulación del capital *M–D y D–M*. Pero el trabajo comercial es el trabajo necesario en términos generales para que un capital funcione como capital comercial, para que pueda llevarse a efecto la transformación de la mercancía en dinero y del dinero en mercancía. Es trabajo que realiza valores, pero que no crea valores. Y sólo cuando un capital cumple estas funciones –y, por tanto, cuando un capitalista realiza estas operaciones, efectúa este trabajo con su capital–

funciona este capital como capital comercial y participa en la regulación de la cuota general de ganancia, es decir, percibe su dividendo del fondo de la ganancia total. Pero en *b* + la ganancia correspondiente a *b*, el trabajo aparece en primer lugar como pagado (pues tanto da que el capitalista industrial se lo pague al comerciante por su propio trabajo o por el del agente a quien el comerciante paga) y, en segundo lugar, aparece como la ganancia sobre el pago de este trabajo que debe realizar el comerciante mismo. El capital

comercial obtiene en primer lugar la devolución de *b* y en segundo lugar la ganancia correspondiente; esto surge por tanto, del hecho de que, en primer lugar, se hace pagar el trabajo, con lo cual funciona como capital *comercial* y de que en segundo lugar, se hace pagar la ganancia, puesto que funciona como tal *capital*, es decir, puesto que ejecuta el trabajo que se le paga en la ganancia como a capital en funciones. Tal es, pues el problema que hay que resolver.

Supongamos que *B = 100, b = 10* y la cuota de ganancia = 10%. Digamos que *K* = 0 para no contar inútilmente este elemento del precio de compra que no tiene lugar aquí y que ha sido estudiado ya.

Tendríamos, pues, que el precio de venta = *B + g + b + g (* =*B + Bg' + b + bg'*, llamando g' a la cuota de ganancia) = 100 + 10 + 10 + 1 = 121.

Pero si *b* no se invirtiese en salarios por el comerciante mismo –puesto que *b* sólo se paga por el trabajo comercial, es decir, por el trabajo necesario para la realización del valor del capital–mercancías lanzado al mercado por el capital industrial–, la cosa se presentaría del siguiente modo: para comprar o vender *B* = 100

el comerciante invertiría su tiempo, y vamos a suponer que sea éste el único tiempo de que dispone. El trabajo comercial representado por *b* o 10, siempre y cuando que no se pague mediante un salario, sino mediante una ganancia, supone otro capital comercial = 100, puesto que éste, al 10 %, = b = 10. Este segundo *B* = 100 no entraría adicionalmente en el precio de la mercancía, pero sí en el 10% de él. Mediarían, pues, dos operaciones por 100, = 200, para comprar mercancías por 200 + 20 = 220.

Puesto que el capital comercial no es absolutamente más que la forma autónoma de una parte del capital industrial que funciona en el proceso de circulación, todos los problemas referentes a él deberán resolverse planteando primeramente el problema bajo la forma en que los fenómenos peculiares del capital comercial no aparecen aún como autónomos, sino siempre en conexión directa con el capital industrial, como una de sus ramas. Como oficina en vez de taller, el capital mercantil funciona constantemente en el proceso de la circulación. Es, pues, aquí donde debemos investigar primeramente el *b* que ahora nos interesa: en la oficina del mismo capitalista

industrial.

Esta oficina tiende constantemente y de antemano a disminuir en relación con el taller industrial. Por lo demás, es evidente que a medida que se va ampliando la fase de la producción aumentan también las operaciones comerciales constantemente necesarias para la circulación del capital industrial, tanto para vender el producto existente bajo la forma de capital–mercancías como para convertir de nuevo en medios de producción el dinero obtenido y llevar la contabilidad de todo. Todo figura aquí: la contabilidad, la teneduría de libros, la administración de la caja, la correspondencia. Cuanto más desarrollada se halla la escala de la producción, más importantes son las operaciones comerciales del capital industrial (aunque su crecimiento no sea del todo proporcional) y mayores también, por tanto, el trabajo y los demás gastos de circulación necesarios para realizar el valor y la plusvalía. Esto plantea la necesidad de emplear obreros asalariados comerciales, que son los que forman la verdadera oficina comercial. La inversión necesaria para ello, aunque se haga en forma de salarios, se distingue del capital variable invertido en la compra de trabajo productivo.

Aumenta los gastos del capitalista industrial, la masa del capital desembolsable, sin aumentar directamente la plusvalía. Es una inversión hecha para pagar trabajo que sólo se invierte en la realización de valores ya creados. Como toda otra inversión de esta clase, también ésta disminuye la cuota de la ganancia, pues hace que crezca el capital desembolsado, pero no la plusvalía. Si la plusvalía *p* permanece constante pero el capital desembolsado *C* aumenta a $C + \Delta C$, la cuota de ganancia

$$\frac{P}{C}$$

se convertirá en otra cuota de ganancia menor:

$$\frac{p}{\quad}.$$

$C + \Delta C$

El capitalista industrial procura, pues, reducir al mínimo estos gastos de circulación, exactamente lo mismo que sus inversiones de capital constante. Por consiguiente, el capital industrial no se comporta con sus obreros asalariados comerciales del mismo modo que respecto a sus obreros asalariados productivos. Cuanto mayor sea el número de éstos que emplee mayor será, en igualdad de circunstancias, la producción obtenida y mayor, por tanto, la plusvalía o la ganancia. Y al revés, en el caso contrarío. Cuanto mayor sea la escala de la producción y mayor el valor y, por tanto, la plusvalía realizables; cuanto mayor sea el capital–mercancías producido, más aumentarán en términos absolutos, aunque no en términos relativos, los gastos de oficina, dando pie para una especie de división del trabajo. Hasta qué punto es la ganancia la premisa de estos gastos lo revela, entre otras cosas, el hecho de que al aumentar el salario [sueldo] comercial ocurre con frecuencia que una parte de él se abone mediante una participación en las ganancias. La naturaleza del problema exige que un trabajo que consiste exclusivamente en operaciones intermediarias relacionadas en parte con el cálculo de los valores, en parte con su realización y en parte con la reversión del dinero realizado a medios de producción, cuyo volumen depende, por tanto, de la magnitud de los valores producidos y realizables, no actúe en cuanto causa, como el trabajo directamente productivo, sino como efecto de las respectivas magnitudes y masas de estos valores. Y lo mismo acontece con los demás gastos de circulación. Para tener mucho que medir, que pesar, que embalar, que transportar, es necesario que exista mucho; la cantidad de los obreros de embalaje, de transporte, etc., dependerá de la masa de mercancías sobre que recaiga su actividad, y no a la inversa.

El obrero comercial no produce directamente plusvalía. Pero el precio de su trabajo se determina por el valor de su fuerza de trabajo, es decir, por su costo de producción, mientras que el ejercicio de esta fuerza de trabajo, como una tensión que es de ella, como un despliegue y un desgaste de la fuerza de trabajo misma, no se halla limitada ni mucho menos, como no se halla limitado en ningún obrero asalariado, por el valor de su fuerza de trabajo. Por consiguiente, su salario no guarda una relación necesaria con la masa de la ganancia que ayuda al capitalista a realizar. Lo que le cuesta al capitalista y lo que éste saca de ella son dos magnitudes distintas. Este obrero asalariado no

le rinde al capitalista creándole directamente plusvalía, sino ayudándole a reducir los gastos de realización de la plusvalía, realizando el trabajo, en parte no retribuido, necesario para ello. El obrero verdaderamente comercial figura entre los obreros asalariados mejor retribuidos, entre aquellos que rinden un trabajo calificado y experto, superior al trabajo medio. Sin embargo, su salario tiende a disminuir, incluso en relación con el trabajo medio, a medida que progresa el régimen capitalista de producción. Esto es debido ante todo a la división del trabajo dentro de la oficina, por eso hay que asegurar un desarrollo unilateral de la capacidad de trabajo, lo que el capitalista obtiene en parte gratuitamente ya que la pericia del obrero se desarrolla por obra de la función misma, y tanto más rápidamente cuanto más unilateral se va haciendo a medida que progresa la división del trabajo. En segundo lugar, porque la formación previa, los conocimientos comerciales y de lenguas, etc., se reproducen cada vez

más rápidamente, más fácilmente, de un modo más general, y más barato a medida que progresan la ciencia y la educación popular, cuanto más se orientan en un sentido práctico los métodos de enseñanza, etc., del régimen de producción capitalista. La generalización de la enseñanza pública permite reclutar esta categoría de obreros entre clases que antes se hallaban al margen de ella y que están habituadas a vivir peor. Además, aumenta la oferta, y con ella la competencia. Por eso, con algunas excepciones, la fuerza de trabajo de estas gentes se va depreciando a medida que se desarrolla la producción capitalista. El capitalista aumenta el número de estos obreros cuando hay más valor y más plusvalía que realizar. Pero el aumento de este trabajo es siempre efecto, nunca causa, del aumento de la plusvalía.2

Por tanto, el problema tiene un doble aspecto: de una parte, las funciones del capital–mercancías y del capital–dinero (que por ese hecho son designados más adelante con el término de capital comercial) tienen las formas generales del capital industrial; de otra parte, capitales particulares y también categorías especiales de capitalistas están ocupadas exclusivamente en tales funciones que se convierten por ello en esferas particulares de la valorización del capital.

Las funciones comerciales y los gastos de circulación sólo aparecen autónomos para el capital mercantil.

El lado del capital industrial vuelto hacía la circulación no sólo se manifiesta en su existencia continua como capital–mercancías y capital–dinero sino también en la oficina comercial al lado del taller. Por el contrarío, este lado es autónomo para el capital comercial, para el que la oficina constituye su único lugar de actividad.

La parte del capital empleada bajo forma de gastos de circulación es en los comerciantes al por mayor mucho más voluminosa que en los industriales, puesto que además de sus propias oficinas comerciales, vinculadas con cada taller industrial, la parte del capital que en otro caso tendría que invertir la clase capitalista industrial en su conjunto se concentra en manos de algunos comerciantes, encargados de proseguir las funciones propias de la circulación y los gastos de la circulación derivados de ellas.

Para el capital industrial los gastos de circulación aparecen y son en realidad gastos muertos. Para el comerciante son la fuente de su ganancia, la cual – partiendo de una cuota general de ganancia– se halla en proporción con la magnitud de aquéllos. Por consiguiente, la inversión que suponen estos gastos de circulación es, para el capital mercantil, una inversión productiva. Y también el trabajo comercial comprado por él es, para él, un trabajo directamente productivo.

Notas al pie capítulo XVII

1 John Bellers.

* Comercio al por menor en el sentido de comercio al detalle. Ver, pp. 420–421 *(Nota de la Ed. alemana.)* 2 Acerca de cómo se ha ido cumpliendo desde entonces este pronóstico formulado en 1865 sobre la suerte del proletariado comercial podrían decirnos algo los cientos de empleados de oficina alemanes que, con su gran experiencia en toda suerte de operaciones comerciales y poseyendo tres y cuatro lenguas, buscaban en vano trabajo en la *City* de Londres por 25 chelines a la semana, es decir, por mucho menos del salario de un cerrajero diestro. La laguna de dos páginas que aparece en el manuscrito indica que el autor se proponía seguir desarrollando este punto. Por lo demás, debemos remitir al lector al libro II, cap. VI *(Los gastos de circulación*), pp. 128–135, donde se tocaron ya diversos aspectos de este mismo problema. *(F. E.)*

Capítulo XVIII

LA ROTACIONDEL CAPITAL COMERCIAL.

LOS

PRECIOS.

La rotación del capital industrial constituye la unidad de su tiempo de producción y de su tiempo de circulación y abarca, por tanto, el proceso de producción en su conjunto. Por el contrario, la rotación del capital comercial, que no es, en realidad, más que el movimiento autónomo del capital–mercancías, representa solamente la primera fase de la metamorfosis de la mercancía, *M–D,* como el movimiento que refluye a sí mismo de un capital especial; *D –M, M–D* en sentido comercial, como rotación del capital comercial. El comerciante compra, convierte su dinero en mercancías, para luego vender y volver a convertir estas mercancías en dinero; y así sucesivamente, en una repetición constante. Dentro de la circulación, la metamorfosis del capital industrial aparece siempre como *M* 1 y *M* 2 , y el mismo dinero, cambia así dos veces de mano. Su movimiento sirve de vehículo al cambio de dos mercancías distintas, *M* 1 y *M* 2 . En cambio, tratándose del comerciante, la operación *D–M– D'* se limita a hacer que la misma mercancía cambie dos veces de mano; sirve de vehículo simplemente al reflujo del dinero a él.

Si tenemos, por ejemplo, un capital comercial de 100 libras esterlinas y el comerciante compra mercancías con estas 100 libras y luego las vende por 110, su capital de 100 libras habrá descrito una rotación, y el número de rotaciones por año dependerá de la frecuencia con que dentro del año se realice esta operación *D–M–D'*.

Aquí prescindimos totalmente de los gastos que pueden derivarse de la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de las mercancías, puesto que estos gastos no alteran en lo más mínimo la forma que estamos investigando por ahora.

El número de rotaciones de un capital comercial dado presenta, pues, aquí una absoluta analogía con la repetición de los ciclos que describe el dinero, considerado como simple medio de circulación. Así como el mismo tálero que circula diez veces compra diez veces mercancías por su valor, así el mismo capital–dinero del comerciante, de 100, por ejemplo, si describe diez

rotaciones, invierte diez veces su valor en mercancías o realiza en total un capital–mercancías de diez veces su valor = 1,000. Pero la diferencia está en que en el ciclo del dinero como medio de circulación son las mismas monedas las que pasan por distintas manos, ejecutando por tanto repetidamente la misma función, por lo cual la velocidad de la circulación suple la masa de las monedas circulantes. En cambio, tratándose del comerciante es el mismo capital–dinero, cualesquiera que sean las monedas de que se halle formado, el mismo valor en dinero, el que compra y vende repetidamente capital–mercancías por el importe de su valor, con lo que refluye constantemente a las mismas manos, a su punto de partida, como $D + \Delta D$, corno valor incrementado por la plusvalía. Es esto lo que caracteriza su rotación como rotación de capital. Sustrae constantemente a la circulación más dinero del que lanza a ella.

Por lo demás, de suyo se comprende que al acelerarse la rotación del capital comercial (en el que, además, al desarrollarse el sistema de crédito, predomina la función del dinero corno medio de pago), circula también más rápidamente esta misma masa de dinero.

Pero la repetida rotación del capital–comercial no expresa nunca más que la repetición de las compras y las ventas, a diferencia de la repetida rotación del capital industrial, la cual expresa la periodicidad y la renovación del proceso de reproducción en su conjunto (incluyendo el proceso de consumo). Tratándose del capital comercial, esto aparece, en cambio, como una condición externa. El capital industrial tiene que lanzar constantemente mercancías al mercado y sustraerlas de nuevo a él, para que sea posible la rápida rotación del capital comercial. Cuando el proceso de reproducción en general es lento, lo es también la rotación del capital comercial. Lo que el capital comercial hace es servir de vehículo a la rotación del capital productivo, pero sólo acortando su tiempo de circulación. No actúa directamente sobre el tiempo de producción, que constituye asimismo un límite al tiempo de rotación del, capital industrial. Es éste el primer límite con que tropieza la rotación del capital comercial. Pero, en segundo lugar, prescindiendo del límite que supone el consumo reproductivo, esta rotación se halla circunscrita en último término por la velocidad y el volumen del consumo individual en su conjunto, puesto que de ello depende toda la parte del capital–mercancías que entra en el fondo de consumo.

Ahora bien (prescindiendo en absoluto de las rotaciones dentro del mundo comercial, donde un comerciante vende siempre la misma mercancía a los otros y donde este tipo de circulación puede aparecer, en épocas de especulación, como muy floreciente), el capital comercial abrevia, en primer lugar, la fase M–D

con respecto al capital productivo. En segundo lugar, con el moderno sistema de crédito, dispone de una gran parte del capital–dinero total de la sociedad, lo que le permite repetir sus compras antes de volver a vender definitivamente lo ya comprado, siendo indiferente, para estos efectos, el que nuestro comerciante venda sus mercancías directamente al último consumidor o que entre éste y aquél medien hasta doce comerciantes más.

Dada la enorme elasticidad del proceso de reproducción, que puede rebasar constantemente todos los límites que se le pongan, no encuentra ninguna barrera en la producción misma, o sólo encuentra una barrera muy elástica. Fuera del desdoblamiento en *M–D y D–M*, que se deriva de la naturaleza misma de la mercancía, se crea, pues, aquí una demanda ficticia. Pese a su autonomía, el movimiento del capital comercial no es nunca otra cosa que el movimiento del mismo capital industrial en la esfera de la circulación. Lo que ocurre es que, gracias a su autonomía, se mueve hasta cierto punto independientemente de los límites propios del proceso de reproducción, por lo cual empuja a éste a rebasar sus propios límites. La dependencia interna y la autonomía externa lo empujan hasta un punto en que la conexión interior se restablece violentamente, por medio de una crisis.

Por eso se da en las crisis el fenómeno de que no se manifiestan y estallan primeramente en las ventas al por menor, relacionadas con el consumo directo, sino en la órbita del comercio al por mayor y de los bancos, que son los que ponen a su disposición el capital–dinero social.

Puede ocurrir que el fabricante venda realmente al exportador y que éste venda de nuevo a sus clientes del extranjero, que el importador venda sus materias primas al fabricante y que éste venda sus productos al comerciante al por mayor, etc. Pero en algún punto concreto invisible tiene que quedar la mercancía invendida. Otras veces, ocurre que se abarrotan poco a poco las existencias de todos los productores e intermediarios. Generalmente, se produce esta situación cuando el consumo está precisamente en su apogeo

floreciente, en parte porque un capitalista industrial pone en movimiento a otra serie de capitalistas, en parte porque los obreros que trabajan para ellos trabajan a todo rendimiento y pueden gastar más de lo corriente. A medida que aumentan las rentas de los capitalistas, aumentan también sus gastos. Además, como ya hemos visto (libro II, sec. III [pp. 400–403]), se produce una circulación continua entre unos y otros capitales constantes (aun prescindiendo de la acumulación acelerada), que es independiente, por el momento, del consumo individual en el sentido de que no entra nunca en él, pero que se halla en definitiva limitada por él, puesto que la producción de capital constante no se realiza nunca por la producción misma, sino simplemente porque hay más demanda de él en las distintas ramas de producción cuyos productos entran en el consumo individual. Sin embargo, esto puede seguirse desarrollando tranquilamente durante algún tiempo, estimulado por la perspectiva de la demanda, razón por la cual en estas ramas son muy prósperos los negocios de comerciantes e industriales. La crisis se produce tan pronto como los reflujos de los comerciantes que venden a lejanos mercados (o cuyas existencias se han acumulado en exceso dentro del país) empiezan a ser tan lentos y escasos, que los bancos apremian exigiendo que se les pague, o las letras libradas contra las mercancías compradas vencen antes de que haya tiempo a volver a venderlas. Comienzan entonces las ventas forzadas, las ventas realizadas para poder pagar. Con lo cual estalla el *crack*, que viene a poner fin de golpe a la aparente prosperidad.

Pero el carácter superficial e irracional de la rotación del capital comercial se agrava más porque la rotación del mismo capital comercial puede asegurar simultánea o

sucesivamente, las rotaciones de muy distintos capitales productivos.

Sin embargo, la rotación del capital comercial puede servir de vehículo no sólo a las rotaciones de distintos capitales industriales, sino también a la fase contraria de la metamorfosis del capital–mercancías. El comerciante puede, por ejemplo, comprar lienzo al fabricante y venderlo al blanqueador. Por consiguiente, la rotación del mismo capital comercial –de hecho, la misma fase *M–D*, la realización del lienzo– representa dos fases contrapuestas de dos capitales industriales distintos. Cuando el comerciante vende para el consumo productivo, su *M–D* representa siempre el *D–M* de un capital industrial y su

D–M equivale siempre al *M–D*

de otro capital industrial.

Sí dejamos a un lado, como hacemos en este capítulo, el factor *K*, los gastos de circulación, la parte del capital que el comerciante desembolsa aparte de la suma destinada a la compra de mercancías, desaparecerá también, naturalmente, la ganancia adicional ΔK obtenida sobre este capital adicional. Es, pues, el método de examen estrictamente lógico y matemáticamente exacto cuando se trata de ver cómo influyen sobre los precios la ganancia y la rotación del capital comercial.

Sí el precio de producción de 1 libra de azúcar es 1 libra esterlina, el comerciante podrá comprar con 100

libras esterlinas 100 libras de azúcar. Si en el curso del año compra y vende esta cantidad y la cuota media de ganancia anual es del 15%, añadirá a las 100 libras esterlinas 15 libras de ganancia y a cada libra esterlina, precio de producción de 1 libra de azúcar, 3 chelines. Esto quiere decir que venderá la libra de azúcar a 1

libra y 3 chelines. Si, por el contrario, el precio de producción de 1 libra de azúcar descendiese a 1 chelín, el

comerciante compraría con 100 libras esterlina 2,000 libras de azúcar y vendería la libra a 1 chelín y l 4/5

peniques. La ganancia anual obtenida por el capital de 100 libras esterlinas invertido en el negocio del azúcar seguiría siendo = 15 libras esterlinas. Con la diferencia de que en un caso tendría que vender, para obtener esta ganancia, 100 libras y en el otro caso 2,000 libras. El alza o la baja del precio de producción no tendría nada que ver con la cuota de ganancia, pero en cambio tendría mucho, muchísimo, que ver con la mayor o menor magnitud de la parte alícuota del precio de venta de cada libra de azúcar que se reduce a ganancia mercantil, es decir, con el recargo de precio que el comerciante impone sobre una determinada cantidad de mercancía (producto). Sí el precio de producción de una mercancía es pequeño, será pequeña también la suma que el comerciante tiene que desembolsar como su precio de compra, es

decir, para comprar una determinada cantidad de la misma, y pequeña también, por tanto, partiendo de una cuota de ganancia dada, la cuantía de la ganancia que obtiene por esta cantidad dada de mercancía barata; o, lo que tanto da, podrá con un capital dado, de 100, por ejemplo, comprar una gran cantidad de esta mercancía barata, en cuyo caso la ganancia total de 15, obtenida por los 100, se distribuirá en pequeñas fracciones entre las distintas unidades que forman esta masa de mercancías. Y a la inversa, en el caso contrarío. Esto dependerá en absoluto de la mayor o menor productividad del capital industrial con cuyas mercancías comercia. Exceptuando los casos en que el comerciante es un monopolista que monopoliza también la producción, como ocurría, por ejemplo, en su tiempo, con la Compañía holandesa de las Indias orientales, nada hay más absurdo que esa concepción usual de que depende del comerciante el vender mucho ganando poco o vender poco ganando mucho en cada una de las mercancías que vende. Los dos límites entre los que oscila su precio de venta son: de una parte, el precio de producción de la mercancía, de que él no puede disponer de otra parte, la cuota de ganancia media, de que tampoco él dispone. Lo único que él puede decidir, pero en lo que desempeña también un papel la magnitud del capital de que dispone y otros factores, es si quiere comerciar con mercancías caras o con mercancías baratas. Dependerá, pues, en absoluto, del grado de desarrollo del régimen capitalista que éste adopte. Una compañía puramente comercial como la antigua Compañía de las Indias orientales, que tenía el monopolio de la producción, podría imaginarse que proseguía bajo condiciones completamente distintas un método que respondía a lo sumo a los comienzos de la producción capitalista.1

Lo que mantiene en pie aquel prejuicio popular, que responde, por lo demás, como todas las ideas falsas acerca de la ganancia, etc., a la concepción del comercio y al prejuicio mercantil son, entre otras, las siguientes circunstancias:

Primera: Fenómenos de competencia, pero que sólo afectan a la distribución de la ganancia mercantil entre los distintos comerciantes poseedores de dividendos sobre el capital comercial en su conjunto; como cuando, por ejemplo, uno vende más barato para desplazar a sus adversarios.

Segunda: Un economista del calibre del profesor Roscher puede imaginarse

todavía, en Leipzig, que fueron razones de "inteligencia y humanidad" las que produjeron el cambio de los precios de venta y que este cambio no fue un resultado de la revolución operada en el mismo régimen de producción.

Tercera: Si los precios de producción descienden al aumentar la productividad del trabajo, bajando también como consecuencia de ello los precios de venta, ocurre con frecuencia que la demanda aumenta más rápidamente todavía que la oferta, y con ella los precios del mercado, haciendo que los precios de venta arrojen una ganancia superior a la media.

Cuarta: Un comerciante puede bajar el precio de venta (lo que significa siempre, simplemente, reducir la ganancia usual que recarga sobre el precio) para acelerar la rotación de un capital mayor en su negocio. Todo esto son cosas que sólo afectan a la competencia entre los mismos comerciantes.

Ya se ha expuesto en el libro I [ver cap. XV] que la elevación o la baja de los precios de las mercancías no determinan ni la masa de la plusvalía producida por un capital dado, ni la cuota de la plusvalía, sí bien el precio de una mercancía y, por tanto, la parte que dentro de este precio representa plusvalía puede ser mayor o menor según la cantidad relativa de mercancías producida por una determinada cantidad de trabajo. Los precios de cualquier cantidad de mercancías se determinan, en la medida en que corresponden a los valores, por la cantidad total de trabajo materializado en ellas. Si se materializa poco trabajo en muchas mercancías el precio de cada una de ellas será bajo y la plusvalía correspondiente pequeña. Sí bien el trabajo materializado en una mercancía se divide en trabajo pagado y en trabajo no retribuido. la cantidad del precio que represente plusvalía nada tiene que ver con esta cantidad total de trabajo ni, por tanto, con el precio de la mercancía. Y la cuota de la plusvalía no depende de la magnitud absoluta de la plusvalía contenida en el precio de cada mercancía, sino de su magnitud relativa, de su proporción con el salario que en esa mercancía se encierra. Por consiguiente, la cuota de plusvalía puede ser grande aunque la magnitud absoluta de la plusvalía para cada mercancía sea pequeña. Esta magnitud absoluta de la plusvalía en cada mercancía depende en primer término de la productividad del trabajo y sólo en segundo término de su división en trabajo pagado y trabajo no retribuido.

Y tratándose sobre todo del precio comercial de venta, el precio de producción constituye una premisa exterior dada.

El nivel de los precios comerciales de las mercancías en tiempos anteriores dependía: *l*° del nivel de los precios de producción, es decir, de la poca productividad del trabajo; *2*° de la ausencia de una cuota general de ganancia, ya que el capital comercial absorbía una parte alícuota de plusvalía mucho mayor de la que le habría correspondido con una movilidad general de los capitales. La cesación de este estado de cosas es, pues, desde ambos puntos de vista, resultado del desarrollo del régimen de producción capitalista.

Las rotaciones del capital comercial pueden ser más largas o más cortas, y por tanto el número de rotaciones que un capital comercial describa dentro del año, mayor o menor, según las distintas ramas comerciales. Dentro de la misma rama comercial, la rotación puede ser más corta o más larga según las distintas fases del ciclo económico. Sin embargo, se produce un número medio de rotaciones, que la experiencia indica.

Ya hemos visto que la rotación del capital comercial es distinta de la del capital industrial. Esto se desprende de la naturaleza misma de las cosas; una fase aislada en la rotación del capital industrial puede aparecer como una rotación completa de un capital comercial propio o como parte de ella. Y guarda también una relación distinta con la determinación de la ganancia y del precio.

En el capital industrial la rotación expresa, de una parte, la periodicidad de la reproducción y de ello depende, por tanto, la masa de mercancías que son lanzadas al mercado durante un determinado tiempo. Por otra parte, el tiempo de circulación constituye un límite, y un límite elástico, que actúa de un modo más o menos restrictivo sobre la formación del valor y la plusvalía, puesto que influye sobre el volumen del proceso de producción. Por consiguiente, la rotación entra de un modo determinante, no como un elemento positivo, sino limitativo, en la masa de la plusvalía producida anualmente, y por tanto en la formación de la cuota general de ganancia. En cambio, la cuota de ganancia media constituye para el capital comercial una magnitud dada. No contribuye directamente a la creación de la ganancia o de la plusvalía y sólo entra de un modo determinante en la formación de la cuota general de ganancia en la medida en que según la parte que representa dentro del capital total saque su dividendo de la masa de la ganancia producida por el capital industrial.

Cuanto mayor sea el número de rotaciones de un capital industrial, bajo las condiciones expuestas en el libro II, sec. II, tanto mayor será la masa de la ganancia que produzca. Para el establecimiento de una cuota general de ganancia hay que distribuirla ganancia total entre los diversos capitales no con arreglo a la proporción en que participan directamente en su producción, sino según las partes alícuotas que representan dentro del capital total, es decir, en proporción a su magnitud. Pero esto no altera en lo más mínimo la esencia del problema. Cuanto mayor sea el número de rotaciones del capital industrial en su conjunto, mayor será la masa de ganancia, la masa de la plusvalía que anualmente se produce y

mayor también, por tanto, en igualdad de condiciones, la cuota de ganancia. Otra cosa acontece con el capital comercial. Para éste la cuota de ganancia constituye una magnitud dada, determinada, de una parte, por la masa de la ganancia producida por el capital industrial y, de otra parte, por la magnitud relativa del capital comercial en su conjunto, por su proporción cuantitativa con la suma del capital desembolsado en el proceso de

producción y en el proceso de circulación. Indudablemente, el número de sus rotaciones influye de un modo determinante en su proporción con el capital total o en la magnitud relativa del capital comercial necesario para la circulación, siendo evidente que la magnitud absoluta del capital comercial necesario y la velocidad de rotación de éste se hallan en razón inversa; en cambio, su magnitud relativa o la parte que le corresponde del capital total depende, en igualdad de circunstancias, de su magnitud absoluta. Sí el capital total =

10,000 y el capital comercial representa 1/10 del mismo, éste será = 1,000; si el capital total

= 1,000, 1/10 del mismo será = 100. En este sentido, aunque su magnitud relativa

permanezca invariable, su magnitud absoluta varía según la magnitud del capital total. Aquí partimos, como de un supuesto dado, de su magnitud relativa, digamos 1/10 del capital total. Esta magnitud relativa se determina, a su vez, por la rotación. Con una rotación rápida, su magnitud absoluta será por ejemplo, = 1,000 libras esterlinas en el primer caso =

100 libras esterlinas en el segundo, y por tanto, su magnitud relativa = 1/10. Con una rotación más lenta, su magnitud absoluta será, supongamos, = 2,000 en el primer caso, =

200 en el segundo. Es decir, que su magnitud relativa aumentará de 1/10 a 1/5 del capital total. Los factores que abrevian el ritmo medio de rotación del capital, por ejemplo, el desarrollo de los medios de transporte, disminuyen proporcionalmente la magnitud absoluta del capital comercial y aumentan, por tanto, la cuota general de ganancia. Y viceversa. El régimen capitalista de producción ya desarrollado, comparado con sistemas anteriores, influye de dos modos sobre el capital comercial: la misma cantidad de mercancías describe su rotación con una masa menor del capital comercial realmente activo: gracias a la más rápida rotación del capital comercial y a la mayor celeridad del proceso de reproducción a que eso obedece, disminuye la proporción entre el capital comercial y el capital industrial.

De otra parte, con el desarrollo del régimen capitalista de producción, toda la producción se convierte en producción de mercancías, con lo que todo producto pasa por las manos de agentes de circulación, a lo que hay que añadir que en el sistema de producción antiguo, en que se producía en pequeña escala, prescindiendo de la masa de productos consumidos

directamente *in natura* por el propio productor y de la masa de prestaciones que se despachaban también *in natura,* una parte muy grande de los productores vendían sus mercancías directamente a los consumidores o trabajaban para cumplimentar sus encargos personales. Por consiguiente, aunque en los sistemas de producción anteriores el capital comercial sea mayor en proporción al capital –mercancías sujeto a rotación, es:

1° Menor en términos absolutos, pues es una parte incomparablemente menor del producto total la que se produce como mercancía, la que se lanza a la circulación como capital–mercancias y va a parar así a manos de los comerciantes; es menor, porque el capital–mercancias es menor. Pero al mismo tiempo, es comparati-vamente mayor, no sólo por razón de la mayor lentitud de su rotación y en proporción a la masa de mercancías sujeta a ella. Es mayor porque el precio de esta masa de mercancías, y, por tanto, el capital comercial que ha de desembolsarse es, por virtud de la menor productividad del trabajo, mayor que dentro de la producción capitalista, por cuya razón el

mismo valor se materializa en una masa menor de mercancías.

2° A base del régimen capitalista de producción no sólo se produce una masa mayor de mercancías (debiendo descontarse el valor más reducido de esta masa de mercancías), sino que la misma masa del producto, trigo, por ejemplo, forma una masa de mercancías mayor, es decir, se lanza al mercado una cantidad mayor de él. Esto, por lo demás, hace que aumente no sólo la masa del capital comercial, sino, en general todo el capital invertido en la circulación, por ejemplo, en la navegación, en los ferrocarriles, en la telegrafía, etcétera.

3° Pero –y es éste un aspecto del problema que se relaciona con la "competencia de capitales"–, el capital comercial que no funciona o sólo funciona a medias aumenta a medida que progresa el régimen capitalista de producción, en la medida en que penetra en el comercio al por menor, con la especulación y la superabundancia de capital libre.

Pero, partiendo como de un factor dado de la magnitud relativa del capital comercial en proporción al capital total, las diferencias de rotación en las distintas ramas comerciales no influyen sobre la magnitud de la ganancia total que al capital comercial corresponde, ni sobre la cuota general de ganancia. La ganancia del comerciante no se determina por la masa del capital–mercancías sujeto a rotación, sino por la magnitud del capital–dinero que desembolsa para hacer posible esta rotación. Sí la cuota general de ganancia anual es del 10% y el comerciante desembolsa 100 libras esterlinas, venderá su mercancía, suponiendo que su capital describa un, rotación al cabo del año, por 115. Si su capital da la vuelta cinco veces al año, venderá cinco veces un capital–mercancías comprado por 100 en 103, con lo cual, al cabo del año, convertirá en 515 un capital–mercancías de 500. Pero esto sigue representando, al igual que antes, una ganancia anual de 15 sobre un capital desembolsado de 100. Si no ocurriese así, llegaríamos a la conclusión de que el capital comercial arrojaría en proporción al número de sus rotaciones una ganancia mucho más alta que el capital industrial, lo que se hallaría en contradicción con la ley de la cuota general de ganancia.

El número de rotaciones del capital comercial en distintas ramas comerciales afecta, pues, directamente a los precios comerciales de las mercancías. La cuantía del recargo mercantil de los precios, de la parte alícuota de la

ganancia mercantil de un capital dado, que corresponde al precio de producción de cada mercancía, se halla en razón inversa al

número de rotaciones o a la velocidad de rotación de los capitales comerciales en las distintas ramas de negocios. Si un capital comercial describe cinco rotaciones al año, cada una de estas rotaciones sólo añadirá a un capital–mercancías del mismo valor 1/5 del recargo que otro capital comercial que sólo describa una rotación al año.

La repercusión del tiempo medio de rotación de los capitales en distintas ramas comerciales sobre los precios de venta se reduce a que, en proporción a esta velocidad de rotación, la misma masa de ganancia que, partiendo de una magnitud dada del capital comercial, es determinada por la cuota general anual de ganancia, determinada, por tanto, independientemente del carácter especial de la operación comercial de este capital, se distribuye de un modo distinto entre masas de mercancías del mismo valor, de tal modo que con cinco rotaciones al año añade al precio de las mercancías, por ejemplo, 15/5 = 3 %, y con una sola rotación, por el contrario, el 15 por ciento.

El mismo porcentaje de la ganancia comercial en distintas ramas de negocios hace aumentar, pues, según la proporción de sus tiempos de rotación, los precios de venta de las mercancías en proporciones muy distintas, calculando a base del valor de estas mercancías.

Por el contrarío, en el capital industrial el tiempo de rotación no influye en modo alguno sobre la magnitud de valor de las distintas mercancías producidas, sí bien afecta a la masa de los valores y las plusvalías producidas por un determinado capital y en un determinado tiempo, puesto que afecta a la masa del trabajo explotado. Es cierto que esto se encubre y parece ser de otro modo tan pronto como se dirige la mirada a los precios de producción, pero sólo porque los precios de producción de las distintas mercancías difieren de sus valores con arreglo a las leyes expuestas más arriba. Sí nos fijamos en el proceso total de producción, en la masa de mercancías producida por el capital industrial en bloque, vemos confirmada inmediatamente la ley general.

Por tanto, mientras que un examen un poco atento de la influencia que el tiempo de rotación ejerce sobre la formación del valor en el capital industrial

nos hace remontarnos a la ley general y a la base de la economía política según la cual los valores de las mercancías se determinan por el tiempo de trabajo contenido en ellas, la influencia de las rotaciones del capital comercial sobre los precios mercantiles nos revela fenómenos que, si nos detenemos a analizar detenidamente los eslabones intermedios, parecen presuponer una determinación puramente arbitraria de los precios, nacida simplemente del hecho de que el capital se halla resuelto a obtener una determinada cantidad de ganancia al año. Parece, en efecto, a través de esta influencia de las rotaciones, como si el proceso de circulación en cuanto tal determinase los precios de las mercancías, en ciertos límites independientemente del proceso de producción,. Todas las concepciones superficiales y erróneas del proceso total de la reproducción se basan en la forma de concebir el capital comercial y en las ideas que sus peculiares movimientos proyectan en las cabezas de los agentes de la circulación.

El análisis de las conexiones reales, internas, del proceso capitalista de producción constituye, como el lector ha podido observar bien a su costa, un asunto muy complicado y el descubrirlas supone un trabajo muy minucioso; sí es obra de la ciencia el reducir los movimientos visibles y puramente aparentes a los movimientos reales e interiores, fácilmente se comprende que en las cabezas de los agentes de la producción y la circulación capitalista surjan acerca de esto ideas que difieren totalmente de estas leyes y que no son sino la expresión consciente del aparente movimiento. Las ideas de un comerciante, de un especulador de bolsa, de un banquero, son necesariamente deformadas por completo. Las de los productores están falseadas por los actos de la circulación a que se halla sujeto su capital y por la compensación de la cuota general de ganancia.2

En sus cabezas proyecta también una imagen necesariamente invertida la competencia. Partiendo de los límites del valor y de la plusvalía como de un factor dado, es fácil ver cómo la competencia de los capitales convierte los valores en precios de producción y, más aún, en precios comerciales, y la plusvalía en ganancia media. Pero sin partir de estos límites es absolutamente imposible ver por qué la competencia reduce la cuota general de ganancia a este límite en vez de aquél, al 15% en vez del 1,500%. Puede, a lo sumo, reducirla a un cierto nivel. Pero no hay en ella absolutamente ningún elemento para poder determinar por sí misma este nivel.

Desde el punto de vista del capital comercial parece, pues, como si la misma rotación fuese el factor determinante del precio. Por otra parte, mientras que la velocidad de rotación del capital industrial, en la medida en que permite a un capital dado explotar una cantidad mayor o menor de trabajo, influye sobre la masa de ganancia y, por tanto, sobre la cuota general de ganancia como determinación y como límite, para el capital mercantil la cuota de ganancia es un factor exteriormente dado y la conexión interior de la misma con la formación de la plusvalía se esfuma totalmente. Cuando, permaneciendo idénticas todas las demás circunstancias y a base, especialmente, de la misma composición orgánica del capital, el mismo capital industrial describe cuatro rotaciones al año en vez de dos, produce el doble de plusvalía y, por tanto, el doble de ganancia, cosa que se revela de un modo tangible tan pronto como este capital posee y mientras posee el

monopolio de un modo más perfecto de producción, gracias a este sistema de rotación más acelerada. El diverso tiempo de rotación en distintas ramas comerciales se revela, por el contrarío, en el hecho de que la ganancia obtenida mediante la rotación de un determinado capital–mercancías se halla en razón inversa al número de rotaciones del capital–dinero que este capital–mercancías hace girar. *Small profits and quick returns* (17) es una norma que se le antoja, en efecto, al *shopkeeper* (18) como una norma que él sigue por principio.

Por lo demás. de suyo se comprende que esta ley de las rotaciones del capital comercial en cada rama de negocios, y prescindiendo de las alternativas rotaciones más rápidas o más lentas que se compensan entre sí, sólo rige para el promedio de las rotaciones descritas por todo el capital comercial invertido en esta rama. El capital de A, invertido en la misma rama comercial de B, puede describir más o menos rotaciones que la cifra media. En este caso, los otros capitales describirán también menos o más. Esto no altera en lo más mínimo la rotación de la masa total de capital mercantil invertido en esta rama. Ello, sin embargo, es de una importancia decisiva para el comerciante al por mayor o al por menor de que se trata. Esto le permitirá realizar una ganancia extraordinaria, del mismo modo que el capitalista industrial obtiene una ganancia extraordinaria cuando produce en condiciones más favorables que las medias. Sí la competencia le obliga a ello, podrá vender más barato que sus colegas sin que su ganancia descienda por debajo de la media. Si las

condiciones que le permiten una rotación más rápida son, a su vez, de orden comercial, por ejemplo, la situación de los centros de venta, podrá pagar una renta extraordinaria para adquirirlas, con lo cual se convertirá en renta del suelo una parte de su ganancia extraordinaria.

Notas al pie capítulo XVIII

1 “La ganancia sigue siendo la misma, en principio, cualquiera que sea el precio; ocupa su puesto como un cuerpo flotante lo mismo al subir que al bajar la marea (*like an incumbent body on the swelling or sinking tide*). Por tanto, al subir los precios el hombre de negocios sube los suyos y los baja cuando los precios bajan”

(Corbert , *An Inquiry into the causes, etc., of the Wealth of Individuals, Londres*, 1841, p. 20). Aquí, al igual que en el texto, se habla solamente de comercio normal, no de especulación, cuyo estudio se sale del marco de esta obra. como en general cuanto se refiere a la distribución del capital mercantil. “La ganancia comercial es un valor que se añade al capital e independientemente del precio, la segunda (especulación) tiene su base en la misma variación del, valor–capital o del precio” (*ob. cit.*, p. 12).

2 Una concepción muy simplista, pero al mismo tiempo muy exacta: “Indudablemente,

el hecho de que la misma mercancía se cotice a precios esencialmente distintos según los distintos vendedores, tiene su causa con mucha frecuencia en un falso cálculo”(Feller y Odermann, *Das Ganze der kaufmannischen Arithmetik*, 7° ed., 1859 [p. 451]. Lo cual demuestra hasta qué punto es algo puramente teórico, es decir, abstracto, la determinación de los precios.

CAPITULO XIX

EL CAPITAL FINANCIERO

El dinero efectúa movimientos puramente técnicos en el proceso de circulación del capital industrial y, podemos agregar ahora, del capital comercial, puesto que éste se encarga de una parte de la circulación del capital industrial, haciendo de esta parte su propio movimiento. La transformación de ese capital en capital financiero se opera justamente por esos movimientos que, convertidos en autónomos, vienen a ser la función de un capital particular: este último efectúa tales movimientos, y solamente ellos, como operaciones que le son propias. Una parte del capital industrial y también, del capital–comercial existiría no sólo constantemente en forma de dinero, como capital–dinero en general, sino como capital–dinero sujeto a estas funciones técnicas. Pero ahora se disocia del capital total y se independiza una determinada parte en forma de capital–

dinero, cuya función capitalista consiste exclusivamente en efectuar estas operaciones para la clase de los capitalistas industriales y comerciales en su conjunto. Como en el caso del capital–comercíal, una parte del capital industrial existente en el proceso de circulación bajo la forma de capital–dinero se separa y efectúa estas operaciones del proceso de reproducción para todo el capital restante. Por consiguiente, los movimientos de este capital–dinero no son, a su vez más que movimientos de una parte autónoma del capital industrial sujeto a su proceso de reproducción.

Sólo cuando y en la medida en que se invierta nuevo capital –cosa que puede ocurrir también en la acumulación– aparece el capital en forma de dinero como punto de partida y punto de término del movimiento. Pero para un capital que está desarrollando su proceso, tanto el punto de partida como el punto de término son siempre un simple punto de tránsito. Cuando el capital industrial, desde que sale de la órbita de la producción hasta que vuelve a entrar en ella, tiene que recorrer la metamorfosis $M' – D – M$, D no es en realidad, como veíamos ya en la circulación simple de mercancías, más que el resultado final de la primera fase de la metamorfosis, para poder convertirse en el punto de partida de la fase opuesta, que la complementa.

Y aunque para el capital comercial la fase *M – D* del capital industrial aparece siempre como *D – M – D*, también para él una vez lanzado, es el proceso real constantemente *M – D – M*. Pero el capital comercial recorre simultáneamente los actos *M – D y D – M*. Es decir, que no es solamente *un* capital el que se halla en la fase *M – D* mientras el otro se halla en la fase *D – M*, sino que el mismo capital compra constantemente y vende constantemente al mismo tiempo, por razón de la continuidad del proceso de producción; se halla constantemente al mismo tiempo en las dos fases. Mientras una parte de él se convierte en dinero para volver a convertirse más tarde en mercancía, otra parte se convierte simultáneamente en mercancía para volver a convertirse más tarde en dinero.

El que el dinero funcione aquí corno medio de circulación o como medio de pago dependerá de la forma del cambio de mercancías. Tanto en uno como en otro caso, el capitalista tiene que desembolsar constantemente dinero a muchas personas y recibir dinero en pago de muchas personas. Esta operación puramente técnica de pagar e ingresar dinero constituye de por sí trabajo, el cual, cuando el dinero funciona como medio de pago, supone operaciones de contabilidad, actos de compensación. Este trabajo es un gasto de circulación, no un trabajo creador de valor. Y se reduce haciendo que sea realizado por un sector especial de agentes o capitalistas a cuenta de la clase capitalista en su conjunto.

Una determinada parte del capital tiene que existir constantemente como tesoro, como capital–dinero potencial: reserva de medios de compra, reserva de medios de pago, capital inactivo, que permanece bajo la forma–dinero en que ha de ser empleado; una parte del

capital refluye constantemente bajo esta forma. Esto impone, aparte de los consiguientes cobros, pagos y operaciones de contabilidad, la necesidad de conservar el tesoro, lo que constituye a su vez una operación especial. Es, pues, en realidad, la constante reducción del tesoro a medios de circulación y a medios de pago, para volver a formarlo a base del dinero obtenido de las ventas y de los pagos vencidos; este movimiento constante de la parte del capital existente como dinero, separada de la función misma del capital, esta operación puramente técnica, es la que ocasiona trabajo y gastos especiales: gastos de circulación.

La división del trabajo impone la necesidad de que estas operaciones técnicas condicionadas por las funciones del capital, en la medida en que son posibles para la clase capitalista en su conjunto, se efectúen como funciones exclusivas de un sector especial de agentes o capitalistas, o se concentren en sus manos. Se trata, lo mismo que en el capital comercial, de una división del trabajo en un doble sentido. Estas operaciones se convierten en una rama particular de negocios y en cuanto al mecanismo de dinero de toda la clase, se concentran y se ejercen en gran escala, esto hace que se establezca una nueva división del trabajo dentro de

esta rama, de un lado, por medio de una división en distintas ramas independientes, de otro lado, por el perfeccionamiento del lugar de trabajo dentro de estas ramas (grandes oficinas, numerosos contables y cajeros, una división del trabajo muy desarrollada). Pagos de dinero, cobros, compensación de balances, cuentas corrientes, depósitos de dinero, etc., separados de los actos que hacen necesarias estas operaciones técnicas, convierten el capital desembolsado para estas funciones en capital–financiero.

Las distintas operaciones de cuya autonomía en negocios especiales surge el comercio de dinero, se derivan de los distintos conceptos del dinero mismo y de las funciones que tiene que realizar también el capital como capital–dinero.

Ya dejamos expuesto más arriba cómo el uso del dinero se desarrolla originariamente en el intercambio de productos entre distintas comunidades.1

El comercio de dinero, el comercio que se hace con la mercancía dinero, se desarrolla, pues, tomando como punto de partida el tráfico internacional. Desde el momento en que existen diversas monedas nacionales, los comerciantes que hacen sus compras en países extranjeros se ven obligados a cambiar la moneda de su país por moneda local y viceversa, o bien a cambiar diversas monedas por plata u oro puro sin amonedar como dinero universal. Surge así el negocio cambiario, que debe considerarse como una de las bases naturales del moderno comercio de dinero.2 Sobre esta base se desarrollan los bancos cambiarios, donde la plata (o el oro) funciona como dinero universa –ahora como dinero bancario o comercial– a diferencia de las monedas corrientes. El negocio cambiario, considerado como una simple orden a pagar

por el cambista de un país a otros para ser hecha efectiva a un viajero, se había desarrollado ya en Roma y en Grecia teniendo como germen el negocio del cambista en sentido estricto.

El comercio de oro y plata como mercancías (materia prima para la elaboración de artículos de lujo) constituye la base natural del comercio de lingotes (*bullion trade*) o del comercio que sirve de vehículo a las funciones del dinero como dinero universal. Estas funciones, como hemos expuesto más arriba (libro I, cap.

III, *c.* [pp. 106–109]), son dobles: circular entre las distintas órbitas nacionales de circulación para la compensación de los pagos internacionales y en las emigraciones de capital dado a intereses y, además, el movimiento que arranca de las fuentes de producción de los metales preciosos a través del mercado mundial y la distribución de estos metales entre las diversas órbitas nacionales de circulación. En Inglaterra, durante la mayor parte del siglo XVII, la función de banqueros era desempeñada todavía por los orfebres. No hemos de entrar a examinar aquí cómo se desarrolló posteriormente el régimen de compensación de los pagos internacionales en el comercio mundial, etcétera, y prescindiremos también de todo lo que se refiere a las operaciones sobre títulos y valores, en una palabra, de todas las formas especiales del sistema de crédito, pues se salen del problema que estamos estudiando aquí.

Considerado como dinero universal, el dinero de cada país pierde su carácter local; una moneda nacional se expresa en otra hasta que todas ellas se reducen a su contenido en oro o plata, a la par que éstos, es decir, las dos mercancías que circulan como dinero universal, deben reducirse a su relación mutua de valor, la cual varía constantemente. Esta operación mediadora se convierte en el negocio específico del comerciante en dinero. El negocio del cambista y el comercio de lingotes de oro y plata son de este modo las formas primitivas del comercio de dinero y surgen de la doble función del dinero, de una parte como moneda nacional, de otra parte como dinero universal.

Del régimen capitalista de producción y del comercio en general, incluso bajo el régimen de producción precapitalista, se desprende:

Primero: la acumulación del dinero como tesoro, es decir, ahora, de aquella

parte del capital que tiene que existir siempre bajo forma de dinero, como fondo de reserva de medios de pago y medios de compra. Es ésta la primera forma del tesoro, forma que reaparece en el sistema de producción capitalista y que se presenta siempre en el desarrollo del capital comercial, al menos para éste. Y ambas cosas son aplicables tanto a la circulación interior como a la internacional. Este tesoro circula constantemente, se derrama sin cesar en la circulación y se reconstituye constantemente refluyendo de ella. La segunda forma del tesoro es la del capital ocioso momentáneamente inactivo en forma de dinero, del que forma parte también el capital–

dinero nuevamente acumulado y aún no invertido. Las funciones que necesariamente se derivan de este atesoramiento como tal son, en primer lugar, su conservación, su contabilidad, etcétera.

Segundo: esto lleva aparejados los desembolsos de dinero en las compras, los cobros en las ventas, los pagos y los ingresos, el contar y recibir los pagos, las compensaciones de pagos, etc. Son todas ellas operaciones que, ante todo, el banquero realiza como simple *cajero* por cuenta del comerciante y del capitalista industrial.3

El comercio del dinero se encuentra completamente desarrollado, incluso desde sus primeros comienzos, tan pronto como a sus restantes funciones se asocian las de prestar y tomar dinero a préstamo y el comerciar con el crédito. A esto nos referiremos en el capítulo siguiente al tratar del capital a interés.

El mismo comercio en lingotes, el traspaso de oro o plata de unos países a otros, no es más que el resultado del comercio de mercancías, y se halla determinado por el curso del cambio, el cual expresa el estado de los pagos internacionales y del tipo de interés en los distintos mercados. El comerciante en lingotes de oro y plata, como tal, sólo sirve de vehículo a los resultados de eso.

Al estudiar el dinero y el desarrollo de sus movimientos y modalidades formales, partiendo de la circulación simple de mercancías, hemos visto (libro I, cap. III) cómo el movimiento de la masa del dinero que circula como medios de compra y medios de pago se halla determinado por la metamorfosis de las mercancías, por el volumen y la velocidad de esta metamorfosis, las cuales, como sabemos, no constituyen sino un factor del

proceso de reproducción en su conjunto. Por lo que se refiere a la obtención de la materia dinero –oro y plata– de sus fuentes de producción, vemos que se reduce a un cambio directo de mercancías, al cambio de oro y plata como mercancías por otras mercancías, razón por la cual constituye un factor del cambio de mercancías, ni más ni menos que si se tratase de la obtención de hierro o de otro metal cualquiera.

Y en cuanto al movimiento de los metales preciosos en el mercado mundial (prescindiendo aquí de este movimiento en cuanto expresa una transferencia de capitales a título de préstamo, transferencia que se efectúa asimismo en forma de capital–mercancías), se halla totalmente determinado por el cambio internacional de mercancías, lo mismo que el movimiento del dinero como medio de compra o de pago en el interior del país se halla determinado por el cambio de mercancías dentro de éste. Las emigraciones e inmigraciones de metales preciosos de unas órbitas nacionales de circulación a otras, en la medida en que obedecen solamente a la depreciación de la moneda nacional o al patrón doble, son ajenas como tales a la circulación del dinero y constituyen una mera corrección de desviaciones arbitrarias, impuestas por razón de Estado. Finalmente, por lo que se refiere a la formación de tesoros, en cuanto representan un fondo de reserva de medios de compra o medios de pago, ya sea para el comercio interior o para el comercio internacional, y asimismo en cuanto simple forma de capital momentáneamente inactivo, no es en ambos casos más que un precipitado necesario del proceso de circulación.

Como la circulación de dinero es en cuanto a su volumen, a sus formas y a sus movimientos mero resultado de la circulación de mercancías, que desde el punto de vista capitalista sólo representa el proceso de circulación del capital (en el cual va incluido el cambio de capital por renta y el cambio de renta por renta, cuando el gasto de rentas se realiza por medio del comercio al por menor), se comprende sin ninguna dificultad que el comercio de dinero no se limita a servir de vehículo al mero resultado y a la circulación de dinero como modalidad de la circulación de mercancías. La circulación de dinero de por sí, como momento de la circulación de mercancías, va implícita en el comercio de dinero. Lo que éste facilita son sus operaciones técnicas, que concentra, acorta y simplifica. El comercio de dinero no es la fuente del atesoramiento, sino que él suministra los medios técnicos para reducir a su

mínimo económico este atesoramiento, en lo que tiene de voluntario (es decir, en cuanto no es expresión de capital inactivo o de una alteración operada en el proceso de reproducción), ya que el fondo de reserva para medios de compra y de pago, cuando se administra para la clase capitalista en su conjunto, no necesita ser tan grande como sí se destinase a cada capitalista en particular. El comercio de dinero no compra los metales preciosos, sino que se limita a servir de vehículo a su distribución una vez que los ha comprado el comercio de mercancías. El comercio de dinero facilita la compensación entre las balanzas comerciales allí donde el dinero funciona como medio de pago y hace que disminuya, gracias al mecanismo artificial de estas compensaciones, la masa de dinero que para ello es necesaria; pero no determina ni la trabazón ni el volumen de los pagos recíprocos. Las letras de cambio y los cheques, por ejemplo, que se canjean unos por otros en los bancos y C *learing houses* (19) representan negocios perfectamente distintos los unos de los otros, resultados de operaciones determinadas, y se trata simplemente de obtener una mejor compensación técnica entre estos resultados distintos. Allí donde el dinero circula como medio de compra, el volumen y el número de las compras y las ventas son absolutamente independientes del comercio de dinero. Este sólo puede acortar las operaciones técnicas que lo acompañan, reduciendo con ello la masa del dinero contante necesario para su rotación.

El comercio de dinero bajo la forma simple en que aquí lo examinamos, es decir, separado del sistema de crédito, sólo guarda, pues, relación con la técnica de un factor de la circulación de mercancías, a saber: con la circulación de dinero y con las distintas funciones del dinero que de ella se derivan.

Esto distingue sustancialmente al comercio de dinero del comercio de mercancías, que sirve de vehículo a la metamorfosis de la mercancía y al cambio de mercancías o que hace que incluso este proceso del capital–

mercancías aparezca como proceso de un capital aparte, distinto del capital industrial. Por tanto, si el capital–

comercial presenta una forma que le es propia de circulación, *D – M – D*, en que la mercancía cambia dos veces de, sitio, haciendo con ello que el dinero refluya a su punto de partida, por oposición a lo que ocurre en *M – D – M*,

donde es el dinero el que cambia de mano dos veces, sirviendo así de vehículo al cambio de mercancías, no encontramos una forma especial de este tipo con respecto al capital financiero.

Cuando un grupo especial de capitalistas desembolsa capital–dinero con esta función de mediador técnico de la circulación de dinero–capital que representa, en las condiciones modernas, el capital adicional –

que en otras circunstancias solían adelantarse los comerciantes y los capitalistas industriales para estos fines–, existe también aquí la fórmula general del capital $D – D'$. Mediante el desembolso de D surge $D + \Delta D$ para quien lo desembolsa. Pero aquí la mediación de $D – D'$ no se refiere a los factores materiales, sino simplemente a los factores técnicos de la metamorfosis.

Es evidente a todas luces que la masa del capital–dinero que los banqueros manejan, es el capital–dinero de los comerciantes e industriales que se halla en circulación y que las operaciones que los bancos efectúan no son sino las operaciones propias de aquellos, a quienes esos bancos sirven de intermediarios.

Y asimismo es evidente que su ganancia no representa sino una deducción de la plusvalía, puesto que sólo tratan con valores ya realizados (aunque sólo aparezcan realizados bajo forma de títulos de créditos).

Se reproduce aquí, lo mismo que en el comercio de mercancías, una duplicidad de funciones, ya que una parte de las operaciones técnicas relacionadas con la circulación del dinero tienen que ser realizadas por los mismos comerciantes y productores de mercancías.

Notas al pie capítulo XIX

1 *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, p. 27 [*y El Capital*, tomo I, p. 53].

2 “Las grandes diferencias existentes entre las monedas, tanto en cuanto a la ley como en cuanto al cuño de los muchos príncipes y ciudades dotados del privilegio de emisión de moneda, imponían ya de por sí la necesidad de valerse de la moneda local siempre que se tratase de operaciones comerciales

en que el saldo tenía que hacerse efectivo por medio de moneda. Por eso, para hacer frente a los pagos al contado, los comerciantes que visitaban un mercado extranjero proveíanse de plata pura no amonedada, y a veces también de oro. Al emprender el viaje de regreso, cambiaban de nuevo las monedas locales que tenían en su poder por plata u oro en bruto. Así fue como los negocios cambiarios, el comercio de dinero, el cambio de metales preciosos no acuñados por monedas locales y viceversa se convirtió en una industria rentable y muy extendida." (Huellmann, *Städtewessen des Mittelalters*, Bonn, 1826–29, I, pp. 437 [438]). "El banco de cambios no recibe su nombre... de la letra de cambio, sino del cambio de distintas clases de monedas. Mucho antes de que se fundase el Banco de cambios de Amsterdam en 1609, existían en las ciudades hanseáticas de los Países Bajos cambistas y casas de cambio, e incluso bancos de cambios... El negocio realizado por estos cambistas consistía en canjear las distintas clases de monedas, tan numerosas, que los comerciantes extranjeros introducían en el país por monedas de curso legal. Poco a poco fue extendiéndose su círculo de acción... Se convirtieron en los cajeros y en los banqueros de su época. Sin embargo, el gobierno de Amsterdam consideró peligrosa esta fusión de la actividad de cajeros con el negocio bancario y, para salir al paso de este peligro, se acordó la fundación de un gran establecimiento para revestir de plenos poderes públicos tanto las operaciones de cambio como la función de caja. Este establecimiento fue el famoso Banco de Cambios de Amsterdam, fundado en 1609. Los bancos de cambios de Venecia, Génova, Estocolmo y Hamburgo debieron también su origen a la constante necesidad del cambio de distintas clases de monedas. De ellos sólo existe hoy el de Hamburgo, pues sigue haciéndose sentir la necesidad de una institución así en una ciudad como ésta, en que no rige todavía un sistema monetario propio, etc." (S. Vissering, *Handboek van Praktische Staatshuishoudkunde*, Amsterdam, 1860, I, p. 247.)

3 "Tal vez no haya ningún otro sitio en que la institución de los cajeros haya conservado su carácter primitivo, independiente, con tanta pureza como en las ciudades comerciales holandesas (véase acerca del origen de los cajeros en Amsterdam, E. Luzac, *Holland's* [Leyden, 1782], parte III). Sus funciones coinciden en parte con las del antiguo Banco de Cambios de Amsterdam. El cajero recibe de los comerciantes que utilizan sus servicios una determinada cantidad en dinero, a cambio de la cual les abre un "crédito" en sus libros;

además le envían los créditos de que son titulares y que él hace efectivos por cuenta de ellos y les abona en cuenta; y, por el contrarío, obedeciendo a sus órdenes de pago (*kassiers briefjes),* hace pagos a cargo suyo, cargando el correspondiente importe en su cuenta corriente. Se reserva por estas entradas y

salidas una pequeña comisión, que sólo llega a constituir una remuneración adecuada a su trabajo gracias a la importancia de las operaciones realizadas. Cuando se trata de saldar pagos entre dos comerciantes que operan con el mismo cajero, la cosa se arregla sencillísimamente mediante el correspondiente asiento mutuo en los libros, en los que el cajero va compensando diariamente sus créditos respectivos. La verdadera función del cajero consiste, pues, en servir de mediador de pagos; esta función excluye, por consiguiente, la posibilidad de empresas industriales, de especulaciones y de concesión de créditos en blanco, pues la norma es la de que el cajero no efectúe pagos en nombre de quienes tienen cuenta abierta en sus libros más que hasta donde llegue su saldo"(Vissering, *Handoboek van Praktische Staatshuishoudkunde,* Amsterdam, 1860, p. 134).

Acerca de las asociaciones de cajas en Venecia: "Movidos por la necesidad y por las características de la ciudad de Venecia, donde el tener que transportar moneda contante resultaba más gravoso que en otros lugares, los grandes comerciantes de esta ciudad fundaron asociaciones de cajas bajo la garantía, inspección y administración adecuadas. Los miembros de la asociación depositaban en ella una cantidad de dinero sobre la cual podían dar a sus acreedores órdenes de pago; la suma pagada era descontada de la hoja del deudor en el libro correspondiente, sumándose en cambio las cantidades que se le abonaban en cuenta. Aquí residen los primeros comienzos de los llamados bancos de giros. Estas asociaciones tienen, indudablemente, un origen bastante antiguo. Pero si las hacemos remontar hasta el siglo XII, las confundimos con la institución de préstamos del Estado fundada en 1171". (Hullmann, *Städtewesen des Mittelalters*, Bonn, 1826–29, I, pp. 453

s.) [La cita, en parte, está transcrita libremente.]

SECCIÓN QUINTA

DESDOBLAMIENTO DE LA GANANCIA EN

INTERES Y GANANCIA DE EMPRESA

CAPITULO XXI

EL CAPITAL A INTERES

Al considerar por vez primera la cuota general o media de ganancia (sección II de este libro) aún no teníamos ésta ante nosotros en su forma definitiva, ya que la compensación se operaba simplemente como compensación de los capitales industriales invertidos en las diversas ramas. Esto se completó en la sección anterior, en que examinamos la participación del capital comercial en esta compensación y la ganancia mercantil. La cuota general de ganancia y la ganancia media se presentaban ahora dentro de límites más circunscritos que antes. En el transcurso de la investigación, no debe perderse de vista que cuando en lo sucesivo hablemos de cuota general de ganancia o de ganancia media lo haremos en esta última acepción, es decir, refiriéndonos a la forma definitiva de la cuota media de ganancia. Y como a partir de ahora ésta es la misma para el capital industrial y el mercantil, no es tampoco necesario, cuando se trate solamente de esta ganancia media, establecer una distinción entre la ganancia industrial y la ganancia comercial. Lo mismo cuando el capital se invierte industrialmente en la órbita de la producción que cuando se invierte comercialmente en la órbita de la circulación, arroja la misma ganancia media anual proporcionalmente a su volumen.

El dinero –considerado aquí como expresión autónoma de una suma de valor, ya exista de hecho en dinero o en mercancías– puede convertirse a base de la producción capitalista en capital y deja de ser, gracias a esta transformación, un valor dado, para pasar a ser un valor que se valoriza, se incrementa a sí mismo.

Produce ganancia, es decir, permite al capitalista extraer a los obreros una determinada cantidad de trabajo no retribuido, de producto sobrante y de plusvalía, y apropiárselo. Con lo cual adquiere, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional: el que le permite funcionar como capital. Su valor de uso consiste aquí precisamente en la ganancia que produce, al convertirse en capital. Esta cualidad de capital potencial, de medio para la producción de ganancia, lo convierte en mercancía, pero en una mercancía *sui generis.* (22) *Lo* que podríamos también expresar diciendo que el capital como tal capital se convierte en mercancía.1

Supongamos que la cuota media anual de ganancia sea el 20%. Según esto, una máquina con un valor de 100 libras esterlinas produciría, empleada como capital, en las condiciones medias y a base de la relación media entre la inteligencia y la actividad encaminada a un fin, una ganancia de 20 libras esterlinas. Por tanto, un hombre que disponga de 100 libras esterlinas tendrá en sus manos el poder para convertir estas 100 libras esterlinas en 120 o, lo que es lo mismo, para producir una ganancia de 20 libras. Tiene en sus manos un capital virtual de 100 libras esterlinas. Si este hombre cede las 100 libras por un año a otro que las emplee realmente como capital, le entrega el poder de producir 20 libras esterlinas, es decir, una plusvalía que no le cuesta nada, por lo cual no paga equivalente alguno. Si al final del año este hombre abona al propietario de las 100 libras 5 libras, supongamos, o sea, una parte de la ganancia obtenida, le pagará de ese modo el valor de uso de las 100 libras esterlinas, el valor de uso de su función de capital, de la función consistente en producir 20 libras esterlinas de ganancia. La parte de la ganancia que le abona se llama interés, que no es, por tanto, más que un nombre especial, una rúbrica especial con que se denomina una parte de la ganancia que el capital activo, en vez de embolsarse, tiene que ceder al propietario del capital.

Es evidente que la posesión de las 100 libras esterlinas concede a su propietario el poder de percibir los intereses, es decir, una determinada parte de la ganancia producida por su capital. Sí no entregase al otro las

100 libras esterlinas, éste otro no podría producir la ganancia ni actuar en modo alguno como capitalista con relación a estas 100 libras esterlinas.2

Es absurdo hablar aquí como hace Gilbart (véase nota), de justicia natural. La justicia de las transacciones que se realizan entre los agentes de la producción consiste en que estas transacciones se derivan de las relaciones de la producción como una consecuencia natural. Las formas jurídicas que estas transacciones económicas revisten como actos de voluntad de los interesados, como exteriorizaciones de su voluntad común y como contratos cuya ejecución puede imponerse por la fuerza a los individuos mediante la intervención del Estado, no pueden determinar, como meras formas que son, este contenido. No hacen más que expresarlo. Podemos decir que este contenido es justo en cuanto corresponde al régimen de producción, en cuanto es adecuado a él. Es injusto cuando se halla en contradicción con él.

La esclavitud, dentro del régimen capitalista de producción, es injusta, como lo es también el fraude en cuanto a la calidad de la mercancía.

Las 100 libras esterlinas producen la ganancia de 20 libras por el hecho de funcionar como capital, sea industrial o mercantil. Pero la condición *sine qua non* de esta función suya como capital es que se inviertan como capital, que este dinero se invierta, por tanto, en comprar medios de producción (sí se trata de un capital industrial) o mercancías (sí se trata de un capital mercantil). Sin embargo, para poder invertirse, lo primero es que exista. Si A, el propietario de las 100 libras, las gastase para su consumo privado o las atesorase, no podrían invertirse como capital por B, por el capitalista en funciones. B no invierte su propio capital, sino el de A, pero no puede invertir el capital de A sin la voluntad de éste. En realidad es, pues, A quien originariamente invierte como capital las 100 libras esterlinas, aunque su función como capitalista se reduzca a invertir estas 100 libras como capital. En lo que a las 100 libras se refiere, B sólo actúa como capitalista porque A le cede las 100 libras y las invierte, por tanto, como capital.

Fijémonos ante todo en la peculiar circulación del capital a interés. Luego examinaremos el modo especial de venderse este capital como mercancías, es decir, de prestarse en vez de cederse definitivamente.

El punto de partida es el dinero que A adelanta a B. Esta operación puede realizarse con garantía prendaria o sin ella; la primera forma es, sin embargo, la más antigua, si exceptuamos los préstamos hechos sobre mercancías o con garantía de títulos como son las letras de cambio, las acciones, etc. Estas formas especiales no interesan aquí. Lo que aquí nos interesa es el capital a interés en su forma corriente y normal.

En manos de B el dinero se convierte realmente en capital, describe el movimiento $D – M – D'$ para retornar luego a manos de A como D', como $D + \Delta D$, donde ΔD representan los intereses. Para simplificar el problema, precisamente aquí, damos de lado por el momento, el caso en que el capital siga más tiempo en manos de B y los intereses se paguen periódicamente.

El movimiento es, pues, éste:

$D – D – M – D' – D'$.

Aquí aparece duplicado, *1°* la inversión del dinero como capital; *2°* su retorno como capital realizado, como *D' o D* + Δ *D*.

En el movimiento del capital comercial *D – M – D'*, el mismo dinero cambia dos veces de mano o, si el comerciante vende a otro comerciante, cambia de mano varias veces, pero cada uno de estos cambios de lugar de la misma mercancía indica una metamorfosis, compra o venta de la mercancía, por muy frecuentemente que este proceso se repita hasta que la mercancía entre definitivamente en la órbita del consumo.

Por otra parte, en *M – D – M* nos encontramos con que el mismo dinero cambia dos veces de lugar, pero revelando la completa metamorfosis de la mercancía, la primera vez en dinero, la segunda vez para convertirse de dinero en otra mercancía.

Por el contrarío, en el capital a interés el primer cambio de lugar de *D* no representa momento alguno ni de la metamorfosis de la mercancía, ni de la reproducción del capital. Esto no se produce hasta la segunda inversión, en manos del capitalista en activo, que comercia con el dinero o lo convierte en capital productivo.

El primer cambio de lugar de *D* no expresa aquí más que su transferencia o cesión de A a B; transferencia que suele realizarse bajo ciertas formas y reservas jurídicas.

A esta doble inversión del dinero como capital, la primera de las cuales es una simple transferencia de A a B, corresponde su doble reflujo. Refluye del movimiento a manos del capitalista en activo B como *D' o D* +

Δ *D*. B se lo devuelve a A, pero también con una parte de la ganancia, como capital realizado, como *D* + Δ *D*, donde A Δ *D* no equivale a toda la ganancia, sino solamente a una parte de ella, que son los intereses. A manos de B refluye solamente como lo que él ha invertido, como capital en funciones, pero un capital que es propiedad de A. Para que su reflujo sea completo, tiene que pasar nuevamente de manos de B a manos de A.

Pero, además de la suma capital, B tiene que entregar a A, bajo el nombre de intereses, una parte de la ganancia obtenida por él mediante esta suma

empleada como capital, ya que A sólo le ha entregado este dinero en función de capital, es decir, como valor que además de conservarse en el movimiento rinde una plusvalía a su propietario. Sólo permanece en manos de B mientras funciona como capital. Con su reflujo –

después de vencer el plazo–, deja de funcionar como capital. Y en cuanto deja de realizar esta función debe ser retransferido a A, quien no ha perdido la propiedad jurídica sobre él.

La forma del préstamo característica de esta mercancía, del capital como mercancía, y que se presenta también, por lo demás, en otras transacciones, en vez de la forma de la venta, se desprende del hecho mismo de que el capital aparece aquí como mercancía o de que el dinero en cuanto capital se convierte en mercancía.

Hay que hacer aquí una distinción.

Hemos visto (libro II, cap. I [p. 51]) y recordemos brevemente aquí que el capital, en el proceso de circulación, puede funcionar como capital–mercancías o como capital–dinero. Pero en ninguna de estas dos formas el capital como tal capital se convierte en mercancía.

Tan pronto como el capital productivo se convierte en capital–mercancías, tiene que lanzarse al mercado, venderse como mercancía. El capitalista aparece aquí exclusivamente como vendedor de una mercancía. Lo mismo que el comprador aparece como comprador de una mercancía. Como tal mercancía, el producto debe realizar su valor en el proceso de circulación mediante su venta, asumir su forma transfigurada como dinero.

Es. por tanto, completamente indiferente el que esta mercancía sea comprada por un consumidor como medio de subsistencia o por un capitalista como medio de producción, como parte integrante de un capital. En el acto de circulación el capital–mercancías funciona solamente como mercancía, no como capital. Es *capital–*

mercancías a diferencia de la simple mercancía, *1°* porque se halla ya preñado de plusvalía, por lo cual la realización de su valor es al mismo tiempo realización de plusvalía; pero esto no altera en lo más mínimo su

simple existencia como mercancía, como producto de un determinado precio; *2°* porque esta función suya como mercancía representa una fase de su proceso de reproducción como capital y, por tanto, su movimiento como mercancía, por ser simplemente un movimiento parcial de su proceso, representa al mismo tiempo su movimiento como capital; pero no por medio del acto mismo de la venta, sino solamente por medio de la conexión de este acto con el movimiento total que esta determinada suma de valor describe como capital.

Como capital–dinero funciona también, en realidad, simplemente como dinero, es decir, como medio de compra de mercancías (de los elementos de producción). El hecho de que este dinero sea al mismo tiempo capital–dinero, una forma de capital, no se desprende del acto mismo de la compra, de la funcí6n real que aquí desempeña como tal dinero, sino de la conexión de este acto con el movimiento de conjunto del capital, puesto que este acto que realiza como dinero inicia el proceso capitalista de producción.

Pero, en la medida en que funcionan realmente, en que desempeñan efectivamente el papel que en este proceso les corresponde, el capital–mercancías actúa aquí simplemente como mercancía y el capital–dinero simplemente como dinero. En ningún momento concreto de la metamorfosis, considerado de por sí, vende el capitalista al comprador la mercancía como capital, aunque lo sea para éste, o enajena el dinero como capital al vendedor. Tanto en uno como en otro caso, enajena la mercancía simplemente como mercancía y el dinero simplemente como dinero, como medio de compra de mercancías.

Es dentro de la concatenación de todo el proceso, en el momento en que el punto de partida aparece al mismo tiempo como punto de retorno, en D – D' o *M – M'*, cuando el capital aparece en el proceso de circulación como tal capital (mientras que en el proceso de producción aparece como capital mediante la supeditación del obrero al capitalista y la producción de la plusvalía). Pero en el momento del reflujo la mediación ha desaparecido. Lo que existe ahora es *D' o D* + Δ *D* (lo mismo si la suma de valor incrementada

en Δ *D* existe en forma de dinero o en mercancía o de elementos de producción), una suma de dinero igual a la suma de dinero primitivamente desembolsada más un remanente, que es la plusvalía que se ha realizado. Y

es precisamente en este punto de reflujo, en que el capital se ha realizado, en que el valor ha fructificado, bajo esta forma –donde se halla plasmado ya como punto quieto, sea de un modo imaginario o de un modo real–, el capital no entra jamás en circulación, sino que aparece más bien como sustraído a la circulación, como resultado del proceso en su conjunto. Tan pronto como vuelve a invertirse, no se enajena jamás *como capital* a un tercero, sino que es vendido a éste como simple mercancía o se le entrega simplemente como dinero a cambio de una mercancía. No aparece jamas en su proceso de circulación como capital, sino solamente como mercancía o como dinero, y ésta es su única existencia *para otros*. La mercancía y el dinero, aquí son capital, no en cuanto la mercancía se convierte en dinero y el dinero en mercancía, no en sus relaciones reales con el comprador o con el vendedor, sino solamente en sus relaciones ideales o con el capitalista mismo (subjetivamente considerados) o como fases del proceso de reproducción (consideradas objetivamente). El capital no existe como tal capital, dentro del movimiento real, en el proceso de circulación, sino solamente en el proceso de producción, en el proceso de explotación de la fuerza de trabajo.

Otra cosa acontece, en cambio, con el capital a interés, y es esto precisamente lo que le da su carácter específico. El poseedor de dinero que quiere valorizarlo como capital a interés lo enajena a un tercero, lo lanza a la circulación, lo convierte en mercancía *como capital*; y no sólo como capital para él mismo, sino también para otros; no es solamente capital para quien lo enajena, sino que se transfiere a un tercero directamente como capital, como valor que posee un valor de uso consistente en crear plusvalía, en engendrar ganancia; como un valor que se conserva y persiste en el movimiento para retornar a manos de su primitivo inversionista, que aquí es el poseedor del dinero, después de haber funcionado; que, por tanto, sólo se aleja de él durante algún tiempo, que sólo pasa temporalmente de manos de su propietario a manos del capitalista en activo, que por consiguiente, no se vende ni se paga, sino que se presta solamente, que sólo se enajena bajo la condición, en primer lugar, de que retorne a su punto de partida después de cierto tiempo, y en segundo lugar, de que retorne como capital realizado, después de cumplir su función como valor de uso, consistente en producir plusvalía.

Las mercancías prestadas como capital se presentan con su carácter de capital

fijo o capital circulante. El dinero puede prestarse en ambas formas, como capital fijo, por ejemplo, cuando se reintegra en forma de renta vitalicia, en cuyo caso refluye siempre con los intereses una parte del capital. Hay ciertas mercancías que, por la naturaleza de su valor de uso, sólo pueden prestarse como capital fijo, como ocurre con las casas, los buques, las máquinas, etc., Pero todo capital prestado, cualquiera que sea su forma y el modo como su devolución pueda resultar modificada por el carácter de su valor de uso es siempre una forma especial del capital–dinero, pues lo que se presta es siempre una determinada suma de dinero, sobre la cual se calculan los intereses. Si lo que se presta no es dinero ni capital circulante, se reintegra siempre al modo como refluye el capital fijo. El prestamista percibe periódicamente los intereses y una parte del valor consumido del mismo capital fijo, un equivalente por el desgaste periódico. Y al final del plazo refluye en especie la parte no consumida del capital fijo prestado. Si el capital prestado es capital circulante, retorna también al prestamista al modo como refluye el capital circulante.

Por consiguiente, el modo de reflujo se halla siempre determinado por el movimiento cíclico real del capital que se reproduce y de sus especiales modalidades. Pero, tratándose de capitales prestados, el reflujo reviste la *forma* de devolución, puesto que el desembolso, la enajenación de estos capitales presenta la forma del préstamo.

En este capítulo tratamos del capital–dinero en sentido estricto, del que se derivan las demás formas del capital dado en préstamo.

El capital prestado refluye de dos modos. En el proceso de reproducción retorna al capitalista en activo; luego, el reflujo se repite como transferencia al prestamista, al capitalista dueño del dinero, como devolución del capital a su verdadero propietario, como su reflujo a su punto jurídico de partida.

En el verdadero proceso de circulación, el capital aparece siempre simplemente como mercancía o como dinero y su movimiento se descompone en una serie de compras y ventas. En una palabra, el proceso de circulación se reduce a la metamorfosis de la mercancía. Otra cosa acontece cuando nos fijamos en el proceso de reproducción en su conjunto. Si partimos del dinero (y lo mismo da que partamos de la mercancía, puesto

que en este caso partimos de su valor, considerándola por tanto, bajo su forma dinero), se desembolsará una suma de dinero para que retorne a su punto de partida, incrementada, al final, de un determinado período.

Refluye la reposición de la suma de dinero desembolsada más una plusvalía. La suma prestada se ha conservado e incrementado después de recorrer un cierto movimiento cíclico. Pues bien, el dinero, siempre y cuando que se preste como capital, se presta precisamente como esta suma de dinero que se conserva y se incrementa, que al cabo de un determinado plazo se devuelve con un incremento y que se halla siempre en condiciones de volver a recorrer el mismo proceso. No se invierte como dinero ni como mercancía y, por tanto, ni se cambia por una mercancía, cuando se desembolsa como dinero, ni se vende por dinero, cuando se entrega como mercancía, sino que se invierte siempre como capital. La relación consigo mismo con que aparece el capital cuando se enfoca el proceso capitalista de producción como un todo y una unidad y en que el capital aparece como dinero que alumbra dinero, se le imprime aquí, sin el movimiento intermedio que sirve de vehículo, sencillamente como un carácter propio, como su destino. Y con este destino se enajena, cuando se presta en función de capital–dinero.

Una concepción peregrina de la función del capital–dinero es la que sostiene Proudhon *(Gratuité du Crédit. Discussion entre M. Fr. Bastiat et M. Proudhon,* París, 1850). Proudhon considera que el prestar es censurable porque no es vender. El prestar a interés "es la posibilidad de volver a vender constantemente el mismo objeto obtenido constantemente al precio correspondiente, sin ceder jamás la propiedad sobre el objeto que se transfiere"* (p. 9). El objeto, dinero, una casa, etc., no cambia de dueño como en la compra–

venta. Pero Proudhon no ve que al entregar el dinero en forma de capital a interés no se recibe a cambio de él ningún equivalente. Indudablemente, en todo acto de compra y venta, siempre y cuando que medie un proceso de intercambio, se traspasa el objeto sobre que el acto recae. Se cede siempre la propiedad del objeto vendido. Pero no se cede el valor. En las ventas se traspasa la mercancía, pero no se traspasa el valor, el cual se reintegra bajo forma de dinero o a través de un titulo de deuda o de pago, que para estos efectos es lo mismo. Al comprar, se traspasa el dinero, pero no su valor, el

cual se repone en forma de mercancía. Durante todo el proceso de reproducción, el capitalista industrial retiene en sus manos el mismo valor (prescindiendo de la plusvalía), aunque bajo distintas formas.

Cuando media un intercambio, es decir, un intercambio de objetos, no se opera un cambio de valor. El mismo capitalista retiene siempre en sus manos el mismo valor. Pero cuando el capitalista produce plusvalía, no se opera tal intercambio; allí donde media intercambio, la plusvalía se contiene ya en las mercancías cambiadas. Desde el momento en que nos fijamos, no en los distintos actos de cambio, sino en el ciclo completo del capital, $D – M – D'$, vemos que se desembolsa constantemente una determinada suma de dinero, la cual retorna de la circulación incrementada con la plusvalía o la ganancia. Claro está que la interposición de este proceso no aparece visible en los simples actos de cambio. Y es precisamente este proceso de *D* como capital lo que sirve de base y de fuente a los intereses del capitalista que da su dinero en calidad de préstamo.

“En realidad –dice Proudhon–, el fabricante de sombreros que vende sus sombreros...

obtiene su valor, ni más ni menos**.** Pero al capitalista que presta dinero... no sólo se le devuelve su capital integro, sino que recibe más de lo que lanza al cambio, pues percibe, además del capital, un interés.” ([*Ob*.

cit.] p. 69.) El fabricante de sombreros ocupa aquí el puesto del capitalista productivo por oposición al prestamista. Evidentemente, Proudhon no ha logrado comprender el secreto de que el capitalista productivo pueda vender mercancías por su valor (la compensación a base de los precios de producción es aquí, en su concepto, indiferente) y precisamente de ese modo obtener una ganancia sobre el capital lanzado por él al cambio. Supongamos que el precio de producción de 100 sombreros sea = 115 libras esterlinas y que esta producción coincida por casualidad con el valor de los sombreros, es decir, que el capital que produce los sombreros tenga una composición social media. Si la ganancia es = l5%, el fabricante de sombreros realizará una ganancia de 15 libras esterlinas vendiendo las mercancías por su valor de 115. A él sólo le cuestan 100

libras. Si produce con su propio capital, se embolsará íntegro el sobrante de

15 libras esterlinas, si produce con capital prestado, tendrá que pagar como intereses 5 libras, supongamos. Esto no altera en lo más mínimo el valor de los sombreros, sino solamente la distribución entre diversas personas de la plusvalía contenida ya en este valor.

Como, por tanto, el valor de los sombreros no resulta afectado en nada por el pago de intereses, resulta absurdo que Proudhon diga: Puesto que en el comercio los intereses del capital vienen a sumarse al salario de los obreros para formar el precio de la mercancía, es imposible que al obrero se le reintegre el precio de su

propio trabajo. *Vivre en travaillant* (23) es un principio que bajo el régimen de los intereses encierra una contradicción" (p. 105).3

Cuán mal comprende Proudhon lo que es el capital lo demuestra la siguiente tesis, en la que describe el movimiento del capital en general como un movimiento peculiar del capital a interés: "Por el hecho de que, mediante la acumulación de intereses, el capital–dinero, a través de una serie de cambios, retorna siempre a su fuente, se sigue que los préstamos repetidos, realizados constantemente por la misma mano, producen siempre ganancias a la misma persona. (Proudhon, en carta de 31 de diciembre 1849, *ob. cit.*, p. 154.)

¿Qué es, pues, lo que sigue siendo enigmático para él en el movimiento peculiar del capital a interés? Las categorías: compra, precio, cesión de objetos y la forma directa que aquí reviste la plusvalía; en una palabra, el fenómeno de que aquí el capital se convierte como tal capital en mercancía, y de que, por tanto, la venta se convierte en préstamo y el precio en una participación en la ganancia.

El retorno del capital a su punto de partida es, en general, el movimiento característico del capital en su ciclo completo. No es esto, ni mucho menos, lo que caracteriza al capital a interés. Lo que caracteriza a este capital es la forma externa del retorno, desglosada del ciclo que sirve de vehículo. El capitalista que da dinero en préstamo se desprende de su capital, lo cede al capitalista industrial, sin recibir a cambio un equivalente. Su cesión no constituye en modo alguno un acto del verdadero proceso cíclico del capital, sino que le sirve simplemente de introducción a través del ciclo que el capitalista industrial ha de realizar. Este primer cambio de lugar del dinero no

expresa ningún acto de metamorfosis, ni compra ni venta. No se cede la propiedad, puesto que no se realiza ningún cambio ni se recibe ningún equivalente. El retorno del dinero de manos del capitalista industrial a manos del capitalista que lo presta no hace más que complementar el primer acto de cesión del capital. El capital, desembolsado en forma de dinero, retorna de nuevo al capitalista industrial, a través del proceso cíclico, en forma de dinero. Pero como el capital no le pertenece en el momento de ser invertido, no puede pertenecerle tampoco en el momento en que refluye. El tránsito a través del proceso de reproducción difícilmente puede

convertir este capital en propiedad suya. Tiene que devolverlo, pues, a quien se lo prestó.

El primer desembolso, que transfiere el capital de manos del prestamista a manos del prestatario, es una transacción jurídica, que no guarda relación alguna con el proceso real de reproducción del capital y se limita a servirle de introducción. La devolución del capital, que hace que éste refluya de manos del prestatario a manos del prestamista, constituye una segunda transacción jurídica, complemento de la primera; una sirve de introducción al verdadero proceso, otra es un complemento del mismo. El punto de partida y el punto de retorno del capital prestado, aparecen, pues, como movimientos arbitrarios, realizados por medio de transacciones jurídicas efectuadas antes y después del movimiento real y efectivo del capital y que no guardan relación alguna con él. Es como si, para estos efectos, fuese indiferente el que el capital perteneciese al capitalista industrial desde el primer momento y refluyese única y exclusivamente a él, como de su propiedad.

En el primer acto, que sirve de introducción, el prestamista cede su capital al prestatario. En el segundo acto, complemento y final del proceso, el prestatario devuelve el capital al prestamista. Si nos fijamos exclusivamente en la transacción entre ambos –y prescindiendo, por el momento, de los intereses–, si nos atenemos solamente al movimiento del mismo capital prestado entre el prestamista y el prestatario, vemos que estos dos actos (separados por un período de tiempo más o menos largo, durante el cual se desarrolla el verdadero movimiento de reproducción del capital) abarcan el conjunto de este movimiento. Y este movimiento: cesión del capital bajo la condición de devolverlo, constituye en términos generales el movimiento de

prestar y tomar a préstamo, de esta forma específica de la enajenación puramente condicional de dinero o de mercancías.

El movimiento característico del capital en general, el retorno del dinero a manos del capitalista, reviste en el capital a interés una fisonomía completamente externa, separada del movimiento real del que es la forma. A cede su dinero, pero no como dinero, sino como capital. Aquí, el capital no experimenta cambio alguno. No hace más que cambiar de mano. Su verdadera transformación en capital no se opera hasta que se encuentra ya en manos de B. Sin embargo, para A el dinero se convierte en capital por el mero hecho de su cesión a B. El verdadero reflujo del capital del proceso de producción y de circulación sólo se opera con respecto a B. Con respecto a A, el reflujo se efectúa en la misma forma que la enajenación. El capital pasa nuevamente de manos de B a las de A. Cesión, préstamo del dinero por cierto tiempo y devolución del dinero prestado con sus correspondientes intereses (plusvalía) constituyen la forma íntegra del movimiento que corresponde al capital a interés como tal. El movimiento real del dinero prestado como capital es una operación situada al margen de las transacciones entre prestamistas y prestatarios. Este movimiento intermedio aparece esfumado, invisible en estas operaciones, no se halla directamente encuadrado en ellas. El capital, como mercancía de tipo especial que es, posee también un modo peculiar

de enajenación. Por eso aquí el reflujo no se expresa tampoco como consecuencia y resultado de una determinada serie de fenómenos económicos, sino por obra de un especial convenio jurídico entre compradores y vendedores. El momento del reflujo dependerá del curso del proceso de reproducción; en el capital a interés, su retorno como capital *parece* depender de un simple convenio entre prestamista y prestatario. De este modo, el reflujo del capital, referido a esta transacción, no aparece ya como un resultado

determinado por el proceso mismo de producción, sino como si el capital prestado no llegase a perder en ningún momento la forma de dinero. Claro está que de hecho estas transacciones se hallan determinadas por los reflujos reales. Pero esto no se trasluce en la misma transacción. Y tampoco ocurre siempre así en la práctica, ni mucho menos. Sí el verdadero reflujo no se

efectúa a su debido tiempo, el prestatario tiene que buscar otros recursos para hacer frente a sus obligaciones para con el prestamista. La mera forma del capital–

dinero desembolsado como suma A y que revierte como suma

$$A + \frac{1}{x} A$$

al cabo de determinado tiempo, sin otra intervención que ese lapso, no es sino la forma irracional del movimiento real del capital.

El retorno es, en el movimiento real y efectivo del capital, una fase del proceso de circulación. Primero, el dinero se convierte en medios de producción; el proceso de producción convierte al dinero en mercancía; mediante la venta de la mercancía, se convierte nuevamente en dinero y revierte en esta forma a manos del capitalista que empezó desembolsando el capital en forma de dinero. En cambio, en el capital a interés, tanto el retorno como la cesión del capital son el resultado de una simple transacción jurídica entre el propietario del capital y otra persona. Lo único que se ve es la cesión y la devolución. Todo lo que queda en medio, se esfuma.

Pero como el dinero, desembolsado como capital, tiene la cualidad de refluir a su punto de partida, a manos de quien lo desembolsa como capital; como *D – M – D'* es la forma inmanente del movimiento del capital, precisamente por ello, puede el poseedor de dinero prestarlo como capital, como algo que posee la cualidad de refluir a su punto de partida, de conservarse e incrementarse a través del movimiento que recorre.

El poseedor de dinero lo cede a otro como capital porque, después de emplearse como capital, refluye a su punto de partida; es decir, puede ser devuelto por el prestatario al cabo de cierto tiempo, precisamente porque refluye ante todo hacia este último.

El préstamo de dinero como capital –su cesión bajo la condición de

devolverlo al cabo de cierto tiempo–

tiene, pues, como premisa, el que el dinero se emplee realmente como capital, refluya realmente a su punto de partida. El verdadero movimiento cíclico del dinero como capital es, por tanto, premisa de la transacción jurídica por virtud de la cual el prestatario se compromete a devolver el dinero al prestamista. Si el prestatario invierte o no como capital el dinero recibido, es incumbencia suya. El prestamista se lo presta como capital, y como tal tiene que cumplir las funciones propias del capital, que incluyen el ciclo del capital–dinero hasta revertir, en forma de dinero, a su punto de partida.

Los actos de circulación $D – M$ *y* $M – D'$ en que la suma de valor funciona como dinero o como mercancía no son mas que procesos intermediarios, fases concretas de su movimiento total. Como capital, esa masa de valor describe el movimiento total $D – D'$. Se desembolsa como dinero o suma de valor en una forma cualquiera y retorna como suma de valor a su punto de partida. El prestamista del dinero no lo desembolsa

para comprar mercancías o, suponiendo que la suma de valor exista en forma de mercancías, no las vende por dinero, sino que hace el desembolso como capital, como $D – D'$, como valor que revierte a su punto de partida al cabo de determinado tiempo. No compra ni vende, sino que presta. Este préstamo es, pues, la formula adecuada para enajenar una suma de valor *como capital*, en vez de enajenarla como dinero o como mercancía. De donde no se desprende, ni mucho menos, que el préstamo no pueda ser también la forma correspondiente a transacciones que nada tengan que ver con el proceso capitalista de reproducción.

Hasta aquí nos hemos limitado a examinar el movimiento del *capital* prestado entre su propietario y el capitalista inicial. Ahora vamos a examinar el *interés.*

El prestamista desembolsa su dinero como capital; la suma de valor que cede a otro es capital y revierte, por tanto, a él. Pero el simple retorno a sus manos podría no ser reflujo como *capital* de la suma de valor prestada, sino simplemente la devolución de una suma de valor concedida en préstamo. Para que refluya como capital es necesario que la suma de valor desembolsada, además de conservarse, se valorice, incremente su magnitud

de valor o, lo que es lo mismo, refluya con una plusvalía, como $D + \Delta D$, y este ΔD representa aquí los intereses o la parte de la ganancia media que no queda en manos del capitalista en activo, sino que es apropiada por el capitalista financiero.

El hecho de que éste enajene el dinero como capital, quiere decir que debe serle devuelto como $D + \Delta D$.

Luego, habrá de examinarse especialmente la forma en que, durante el término señalado, van refluyendo periódicamente los intereses, pero sin el capital, cuya devolución no se efectúa hasta el final de un período más largo.

¿Qué es lo que el capitalista dueño del dinero entrega al prestatario, al capitalista industrial? ¿Qué es lo que, en realidad, le cede? Y debe tenerse en cuenta que es solamente el acto de la enajenación lo que convierte el préstamo del dinero en enajenación del dinero como capital, es decir, en enajenación del capital como mercancía.

Es exclusivamente a través del acto de esta enajenación como el capital del prestamista de dinero en cuanto a mercancía o como la mercancía de que dispone se cede a un tercero, en concepto de capital.

¿Qué se enajena en una venta corriente? No es el valor de la mercancía vendida, ya que ésta se limita a cambiar de forma. Existe idealmente como precio en la mercancía misma, antes de pasar realmente a manos del vendedor en forma de dinero. El mismo valor y la misma magnitud de valor se limitan a cambiar de forma aquí. Dejan de existir en forma de mercancías para pasar a existir en forma de dinero. Lo que el vendedor enajena realmente y lo que, por tanto, pasa al consumo individual o productivo del comprador es el valor de uso de la mercancía, la mercancía como valor de uso.

Ahora bien ¿cuál es el valor de uso que el capitalista dueño del dinero enajena durante el plazo del préstamo y cede al capitalista productivo, al prestatario? Es el valor de uso que el dinero adquiere al convertirse en capital, por el hecho de poder funcionar como capital y engendrar, por tanto, en su movimiento, una determinada plusvalía, la ganancia media (pues lo que excede de ella o no la alcance debe ser considerado como algo puramente fortuito, para estos efectos), y además el hecho de conservar su magnitud

primitiva de valor. En las demás mercancías se consume en último resultado el valor de uso, con lo cual desaparece la sustancia misma de la mercancía y, con ella, su valor. En cambio, la mercancía–capital se caracteriza por la circunstancia de que al consumirse su valor de uso, no sólo se conservan su valor y su valor de uso, sino que además se incrementan.

Es este valor de uso del dinero como capital –la cualidad de engendrar la ganancia media– lo que el capitalista dueño del dinero enajena al capitalista industrial por el tiempo durante el cual cede a éste el derecho a disponer del capital prestado.

En este sentido, el dinero concedido en préstamo presenta cierta analogía con la fuerza de trabajo en sus relaciones con el capitalista industrial. Sin embargo, éste paga el valor de la fuerza de trabajo, mientras que se limita a devolver el valor del capital prestado. El valor de uso de la fuerza de trabajo para el capitalista industrial consiste en producir, al consumirse, más valor (la ganancia) que el valor que ella misma posee y cuesta. Este remanente de valor es precisamente lo que constituye su valor de uso para el capitalista

industrial. También el valor de uso del capital–dinero concedido en préstamo se revela como su capacidad para crear e incrementar valor.

El capitalista dueño del dinero enajena en realidad un valor de uso, por lo cual lo que cede lo hace en concepto de mercancía. Hasta aquí, la analogía con la mercancía como tal es completa. En primer lugar, se trata de un valor que se transfiere de manos de uno a manos de otro. En la mercancía pura y simple, en la mercancía como tal, permanece en manos del comprador y del vendedor el mismo valor, aunque bajo una forma distinta, ambos siguen disponiendo del mismo valor que han enajenado, uno en forma de mercancía, otro en forma de dinero. La diferencia está en que, en el préstamo, el capitalista dueño del dinero es el único que enajena un valor por medio de esta transacción, pero el valor enajenado refluye a él por medio de la devolución futura. En el préstamo únicamente recibe valor una de las partes, puesto que sólo una de las partes enajena valor. En segundo lugar, una de las partes enajena un valor de uso real, que la otra recibe y consume.

Empero, a diferencia de lo que ocurre con la mercancía corriente, en este caso el valor de uso es al mismo tiempo valor, a saber: el remanente de la

magnitud de valor que se obtiene mediante el uso del dinero como capital, después de cubrir su magnitud de valor primitiva. La ganancia constituye este valor de uso.

El valor de uso del dinero prestado consiste en poder funcionar como capital y en producir, como tal, en circunstancias usuales, la ganancia media .4

Ahora bien, ¿que paga por ello el capitalista industrial y cuál es, por tanto, el precio del capital prestado?

That which men pay as interest for *the use of* what *they borrow* constituye, según Massie, *a part of the profit it i's capable of producing*. (24) *[An Essay*, etc., p. 49.]5

Lo que el comprador de una mercancía corriente compra es su valor de uso; lo que paga por ella, su valor. El que recibe dinero a préstamo compra también su valor de uso como capital; pero ¿qué paga por ello?

No es, evidentemente, como tratándose de otras mercancías, su precio o su valor. Entre el prestamista y el prestatario no se opera, como entre comprador y vendedor, un simple cambio en forma de dinero y luego en forma de mercancía. La identidad entre el valor enajenado y el valor que se devuelve se muestra aquí de un modo muy distinto. La suma de valor, el dinero, se entrega sin equivalente alguno, para ser devuelta al cabo de cierto tiempo. El prestamista sigue siendo propietario del mismo valor, aun cuando éste salga de sus manos para entrar en manos del prestatario. En el cambio simple de mercancías, el dinero aparece siempre de parte del comprador; en el préstamo el dinero aparece, por el contrario de parte del vendedor. Es él quien traspasa el dinero por un determinado tiempo y el comprador del capital quien lo recibe como una mercancía. Mas para ello es indispensable que el dinero funcione como capital y, por tanto, sea desembolsado. El prestatario recibe en préstamo el dinero como capital, como valor que se valoriza. Pero, al igual que todo capital en su punto de partida, sólo es dinero de por sí en el momento de desembolsarse. Sólo mediante su uso se valoriza, se realiza como capital. Pero, al ser ya capital *realizado*, el prestatario se halla obligado a devolverlo, a restituirlo, por tanto, como valor incrementado por la plusvalía (interés); y los intereses no pueden ser sino una parte de la ganancia realizada por el capital. Solamente una parte, no la totalidad, pues el valor de

uso del capital para su prestatario consiste precisamente en obtener de él una ganancia. De otro modo, no se realizaría ninguna enajenación del valor de uso por parte del prestamista. Por otra parte, no es posible que toda la ganancia sea apropiada por el prestatario, pues en este caso no pagaría nada por la enajenación del valor de uso y se limitaría a devolver al prestamista el dinero desembolsado como simple dinero, no como capital, como capital realizado, pues capital realizado lo es solamente, como $D + \Delta D$.

Ambos, el prestamista y el prestatario, desembolsan la misma suma de dinero como capital. Pero esta suma de dinero sólo funciona como capital para dos personas distintas. Sólo puede funcionar como capital en manos del segundo. La ganancia no se duplica por la doble existencia de la misma suma de dinero como capital para dos personas distintas. Sólo puede funcionar como capital para ambas mediante el reparto de la ganancia. La parte de la ganancia que corresponde al prestamista recibe el nombre de interés.

Toda esta transacción se realiza, según la premisa de que se parte, entre dos clases de capitalistas, el capitalista dueño del dinero y el capitalista industrial o mercantil.

No debe olvidarse que aquí el capital es, como tal capital, mercancía o que la mercancía de que se trata constituye un capital. Todas las relaciones que aquí se presentan serían, por tanto, irracionales desde el punto de vista de la simple mercancía y también desde el punto de vista del capital en la medida en que, dentro del

proceso de reproducción, funciona como capital–mercancías. El prestar y tomar a préstamo en vez de vender y comprar representa aquí una diferencia derivada de la naturaleza específica de la mercancía, o sea, del capital. Y también el hecho de que lo que aquí se paga sea el interés, en vez del precio de la mercancía. Si pretendiésemos llamar al interés el precio del capital–dinero, tendríamos una forma irracional del precio, absolutamente contradictoria con el concepto del precio de la mercancía.6 El precio se reduce aquí a su forma puramente abstracta y carente de contenido, consistente en una determinada suma de dinero que se paga por algo que figura de una manera o de otra como un valor de uso; el verdadero concepto del precio consiste en ser equivalente al valor de este valor de uso expresado en dinero.

Considerar el interés como precio del capital constituye *a priori* una expresión absolutamente irracional.

Aquí, nos encontramos con una mercancía que tiene un doble valor: de una parte, un valor; de otra, un precio distinto de este valor, cuando en realidad el precio no es otra cosa que el valor expresado en dinero. El capital–dinero, no es, en primer término, sino una suma de dinero o el valor de una determinada masa de mercancías fijado en una suma de dinero. Cuando una mercancía se presta como capital, no es más que la forma disfrazada de una suma de dinero, pues lo que se presta como capital no son tantas o cuantas libras de algodón, sino tanto o cuanto dinero que existe como su valor bajo forma de algodón. El precio del capital se refiere, por tanto, a este valor como suma de dinero, aunque no como *currency*, como entiende el señor Torrens (véase al pie la nota 6). ¿Cómo, pues, ha de tener cualquiera suma de valor un precio fuera del suyo propio, además del precio expresado en su propia forma de dinero? El precio no es, en realidad, otra cosa que el valor de la mercancía (y así ocurre también con el precio de mercado, cuya diferencia con respecto al valor no es una diferencia cualitativa, sino simplemente, cuantitativa, que versa solamente sobre la magnitud de valor) a diferencia de su valor de uso. Un precio cualitativamente distinto del valor constituye una contradicción absurda.7

El capital se manifiesta como capital mediante su valorización; el grado de su valorización expresa el grado cuantitativo en que se realiza como capital. La plusvalía o ganancia engendrada por él –su cuota o cuantía– sólo puede medirse comparándola con el valor del capital desembolsado. La mayor o menor valorización del capital a interés sólo podrá medirse también, por consiguiente,comparando la cuantía de los intereses, es decir, de la parte que le corresponde en la ganancia total, con el valor del capital desembolsado.

Por tanto, si el precio expresa el valor de la mercancía, los intereses expresan la valorización del capital–

dinero, apareciendo por tanto como el precio que se paga por el capital–dinero a quien lo presta. De aquí se desprende cuán absurdo es ya de por sí el pretender aplicar directamente a estas transacciones, como hace Proudhon, las simples relaciones del cambio efectuado por medio del dinero, es decir, de las compras y las ventas. La premisa fundamental de que se parte es

precisamente la de que el dinero funcione como capital, pudiendo cederse por consiguiente como capital de por sí, como capital potencial, a una tercera persona.

Pues bien, el capital mismo sólo aparece aquí como una mercancía cuando se ofrece en el mercado y cuando el valor de uso del dinero se enajena realmente como capital. Y su valor de uso consiste en engendrar una ganancia. El valor del dinero o de las mercancías consideradas como capital no se determina por su valor como dinero o mercancías, sino por la cantidad de plusvalía que producen a su poseedor. El producto del capital es la ganancia. Dentro de la producción capitalista no constituye más que un empleo distinto del dinero el hecho de que se invierta como tal dinero o se desembolse como capital. El dinero o las mercancías son de por sí, potencialmente, capital, exactamente lo mismo que es potencialmente capital la fuerza de trabajo: *1°* porque el dinero puede convertirse en elementos de producción y sólo es, como tal, una expresión abstracta de los mismos, su existencia como valor, *2°* porque los elementos materiales de la riqueza poseen la cualidad de ser ya potencialmente capital, puesto que el término antagónico que los complementa y los convierte en capital –el trabajo asalariado– existe ya de suyo dentro de la producción capitalista.

La realidad social contradictoria de la riqueza material –su antagonismo con el trabajo como trabajo asalariado– se halla ya, separada del proceso de producción, expresado en la propiedad del capital de por si.

Pues bien, este aspecto determinado que se destaca del mismo proceso capitalista del cual es constante resultado y, como tal su eterna condición, se expresa en el hecho de que el dinero, y con el dinero la mercancía, son de por si, latentemente, potencialmente, capital, en el hecho de que pueden venderse como capital y de que en esta forma representan un poder sobre el trabajo de otros, dan derecho a apropiarse del trabajo ajeno, son, por tanto, un valor que fructifica. Aquí se destaca también claramente que es esta relación lo que constituye el título y el medio para la apropiación del trabajo ajeno, y no un trabajo cualquiera como contrapartida por parte del capitalista.

Como mercancía, el capital aparece además, en cuanto la división de la ganancia en

interés y ganancia en sentido estricto se halla regulada por la oferta y la demanda, es decir, por la competencia, exactamente lo mismo que los precios comerciales de las mercancías.

Sin embargo, en este punto la diferencia salta a la vista con tanta fuerza como la analogía.

Si la demanda coincide con la oferta, el precio comercial de la mercancía corresponde a su precio de producción o, lo que es lo mismo, en este caso su precio aparece regulado por las leyes internas de la producción capitalista, independientemente de la competencia, puesto que las fluctuaciones de la oferta y la demanda sólo explican las divergencias de los precios vigentes en el mercado con respecto a los precios de producción, divergencias que se compensan mutuamente, de tal modo que en ciertos períodos largos los precios medios del mercado equivalen a los precios de producción. Al nivelarse, estas fuerzas dejan de actuar, se anulan recíprocamente, y la ley general de la determinación de los precios se impone también como ley en cada caso concreto; el precio comercial corresponde entonces en su existencia directa, y no ya simplemente como promedio del movimiento de los precios del mercado, al precio de producción, regulado directamente por las leyes inmanentes del régimen de producción imperante. Y otro tanto acontece con el salario. Cuando coinciden la oferta y la demanda cesa su acción y el salario equivale entonces al valor de la fuerza de trabajo. Pero con los intereses del capital–dinero no ocurre así. Aquí la competencia no determina las desviaciones de la ley, pues no existe ley alguna que regule la división fuera de la impuesta por la competencia, ya que, como veremos mas adelante, no rige ninguna cuota “natural” para el tipo de interés. Cuando se habla de una cuota natural del tipo de interés, se alude más bien a la cuota establecida por la libre competencia. No existen límites

“naturales” para la cuota del tipo de interés. Allí donde la competencia no determina solamente las desviaciones y fluctuaciones, donde por tanto cesa toda determinación en cuanto al equilibrio de las fuerzas que se contrarrestan mutuamente, lo que se trata de determinar es de por sí algo arbitrario y que escapa a toda ley. De esto trataremos más de cerca en el capítulo siguiente.

En el capital a interés todo parece desarrollarse exteriormente: el desembolso del capital como simple transferencia de éste del prestamista al prestatario; el

reflujo del capital realizado como simple devolución, como pago del capital con sus intereses del prestatario al prestamista. E igualmente, la determinación inmanente al modo de producción capitalista según la cuota de ganancia no depende solamente de la relación de la ganancia obtenida en una rotación concreta con el valor–capital desembolsado, sino también de la duración de este período mismo de rotación, debiendo considerarse, por tanto, como la ganancia que el capital industrial arroja en determinados períodos. En el capital a interés esto se revela también de un modo completamente externo por el hecho de que el prestatario abona al prestamista un interés determinado por un determinado plazo de tiempo.

Con su manera usual de penetrar en la concatenación interior de las cosas, dice el romántico Adam Müller *(Die Elemente der Staatskunst,* Berlín, 1809 [t. IIII, p.138): "Cuando se determina el precio de las cosas, no interesa para nada el tiempo; cuando se trata de determinar los intereses, el tiempo constituye un factor fundamental." No ve cómo el tiempo de producción y el tiempo de circulación contribuyen a la determinación del precio de las mercancías y cómo, precisamente por ello, la cuota de ganancia se determina para un cierto periodo de rotación del capital, lo mismo que el interés se halla condicionado a la determinación de la ganancia para un cierto tiempo. Su agudeza consiste, aquí, como siempre, en ver solamente las nubes de polvo de la superficie, proclamando esta superficie polvorienta, de un modo pretencioso, como algo misterioso y significativo.

Notas al pie capítulo XXI

1 Podríamos citar aquí algunos lugares en que los economistas enfocan así el problema. "You [es decir, cl *Bank of England]* are very large dealers in the *commodity of capital*? [¿Ustedes –es decir, el Banco de Inglaterra– realizan grandes negocios con la *mercancía capital*?], se pregunta a un director de este Banco en el interrogatorio de testigos que acompaña al *Report on Bank Acts* (House of Commons, 1857 [p. 104, núm.

1,194]).

2 "Constituye un principio evidente de la justicia natural el que aquel que toma dinero prestado con el propósito de obtener una ganancia de él entregue al prestamista una parte de la ganancia." (Gilbart, *The History and Principles*

of Banking, Londres , 1834, página 163).

* De la primera carta a Bastiat, escrita por F. C. Cheve, partidario de Proudhon y redactor de la *Voix du Peuple*, con que se abrió la discusión (22 Oct., 1849). *(Nota de la Ed. alemana.).*

3 Por tanto, según Proudhon, “una casa”, “dinero”, etc., no deben prestarse como “capital”, sino enajenarse

“como mercancía..., al precio de costo” (p. [43] 44). Lutero estaba un poco por encima de Proudhon. Sabía ya que la obtención de ganancia es independiente de la forma del préstamo o de la compra: “Hacen también de la compra una usura. Pero esto es ya demasiado bocado para una sola vez. Y si ahora nos decidimos a meter en cintura a quienes se dedican a la usura en los préstamos, si les decimos lo que les aguarda (después del Juicio final), debemos leer también la cartilla a la usura en las compras” (M. Lutero. *A los párrocos, para que prediquen contra la usura*, Wittenberg, 1540 [Lutero, *Obras* Wittenberg, 1589. 6° parte, p. 307]).

4 “La licitud del cobro de intereses no depende de que alguien obtenga o no una ganancia, sino de su (la del prestatario) capacidad para obtenerla, siempre y cuando que lo sepa emplear” *(An Essay on* the *Governing Causes of the Natural Rate of Interest, wherein the sentiments of Sir W. Petty and Mr. Locke, on that head, are considered.* Londres, 1750, p. 49. Autor de esta obra anónima: J. Massie).

5 "Los ricos de un país, en vez de invertir personalmente su dinero, lo prestan a otros, para que estos obtengan una ganancia, reservando una parte de ella a los propietarios.” (*Ob. cit., p,* 23 [24].) 6 El término valor *(value)* aplicado a la *currency* (medios de circulación) tiene tres acepciones... En segundo lugar, *currency actually in hand* (25) comparado, con la misma cantidad de *currency* que ingresará en fecha posterior. En este caso, su valor se mide por el tipo de interés y éste se determina *by the ratio between the amount of loanable capital the demand for it.* and (26) (Coronel R. Torrens *On the Operation of the Bank Charter Act of 1844,* etc., 2° ed., 1847 [pp. 5 s.]).

7 “La doble acepción del término valor del dinero o del medio de circulación cuando, como suele ocurrir, se emplea para designar indistintamente tanto el

valor de cambio de las mercancías como el valor de uso del capital, constituye una fuente constante de confusión." (Tooke, *Inquiry into the Currency Principle*, p. 77).

Lo que Tooke no ve es la confusión fundamental (que reside en la cosa misma), a saber, la que consiste en que el valor como tal (el interés) se convierta en valor de uso del capital.

CAPITULO XXII

DIVISION DE LA GANANCIA. TIPO DE INTERES.

CUOTA "NATURAL" DEL INTERES

No podemos investigar aquí en detalle lo que constituye el tema de este capítulo ni todos los fenómenos del crédito, que habrán de ser estudiados más adelante. La competencia entre prestamistas y prestatarios y las oscilaciones del mercado de dinero que de ella se derivan caen fuera del campo de nuestra investigación. La órbita recorrida por el tipo de interés durante el ciclo industrial presupone, para su estudio, la exposición de este ciclo mismo, en que tampoco podemos entrar aquí. Y lo mismo decimos en lo que se refiere a la mayor o menor compensación, a la compensación aproximativa del tipo de interés en el mercado mundial. Aquí nos concretamos a desarrollar la forma independiente del capital a interés y la autonomía del interés frente a la ganancia.

Como el interés no es más que una parte de la ganancia, la parte que, según el supuesto de que venimos partiendo, tiene que pagar el capitalista industrial al capitalista dueño del dinero, nos encontramos con que el límite máximo del interés es la ganancia misma, como ocurrirá cuando la parte correspondiente al capitalista productivo sea = 0. Prescindiendo de casos aislados, en que el interés puede ser de hecho mayor que la ganancia, pero en los que no puede abonarse de la ganancia misma, podríamos tal vez considerar como límite máximo del interés la ganancia íntegra menos la parte de ella a que más adelante nos referiremos, consistente en el salario de administración (*wages of superintendence).* El límite mínimo del interés escapa en absoluto a toda posibilidad de determinación. Puede descender a cualquier grado. Sin embargo, se presentan siempre circunstancias que contrarrestan la baja y que

lo elevan por encima de este mínimo relativo.

“La proporción entre la suma que se paga por el uso de un capital y este capital mismo expresa la cuota del tipo de interés, medida en dinero”. “La cuota de interés depende: *1°* de la cuota de ganancia; *2°* de la relación con arreglo a la cual se distribuye la, ganancia total entre prestamistas y prestatarios" *(Economist*, 22

enero 1853 [p. 89]). “Como lo que se paga en concepto de interés por el uso de lo que se recibe en préstamo constituye una parte de la ganancia que lo prestado es capaz de producir, este interés deberá regularse siempre por aquella ganancia” (Massie, *An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest*, etcétera, Londres, 1750, p. 49).

Supongamos primeramente que exista una proporción fija entre la ganancia total y la parte de ella que ha de abonarse al capitalista dueño del dinero en concepto de interés. En este caso, es evidente que el interés aumentará o disminuirá a la par con la ganancia total, la cual se determina por la cuota general de ganancia y sus oscilaciones. Sí la cuota de ganancia media fuese, por ejemplo = 20% y el interés = ¼ de la ganancia, el tipo de interés sería = 5%; sí aquélla = 16% el interés = 4%. Con una cuota de ganancia del 20% el interés podría aumentar al 8% y el capitalista industrial seguiría obteniendo la misma ganancia que con una cuota de ganancia = 16% y un tipo de interés = 4%, o sea, el 12%. Sí el interés aumentase solamente al 6 o al 7% , seguiría reteniendo una parte considerable de la ganancia. Sí el interés fuese igual a una parte alícuota constante de la ganancia media, llegaríamos a la consecuencia de que cuanto mayor fuese la cuota general de ganancia mayor sería la diferencia absoluta entre la ganancia total y el interés, mayor, por tanto, la parte de la ganancia total correspondiente al capitalista productivo, y viceversa. Supongamos que el interés sea = 1/5 de la ganancia media. 1/5 de 10 son, 2; diferencia entre la ganancia total y el interés = 8. 1/5 de 20 son 4;

diferencia = 20 – 4 = 16; 1/5 de 25 = 5; diferencia = 25 – 5 – 20; 1/5 de 30 = 6; diferencia = 30 – 6 = 24; 1/5

de 35 = 7; diferencia = 35 – 7 = 28. Las diversas cuotas de interés del 4, el 5, el 6, el 7% expresarían siempre, en este caso, 1/5, o sea, el 20% de la ganancia total. Por consiguiente, sí las cuotas de ganancia son distintas,

distintas cuotas de interés pueden expresar las mismas partes alícuotas de la ganancia total o el mismo porcentaje de participación en ella. Partiendo de esta proporción constante del interés, la ganancia industrial, (es decir, la diferencia entre la ganancia total y el interés) sería tanto mayor cuanto mayor fuese la cuota general de ganancia, y viceversa.

En igualdad de circunstancias, es decir, considerando más o menos constante la proporción entre el interés y la ganancia total, el capitalista productivo se hallará en condiciones, y lo hará con gusto, de pagar intereses más altos o más bajos en proporción directa a la cuantía de la cuota de ganancia.1 Y como hemos visto que la cuantía de la cuota de ganancia se halla en razón inversa al desarrollo de la producción capitalista, se sigue de aquí que el tipo más alto o más bajo de interés en un país se halla también en razón inversa al nivel del desarrollo industrial, siempre y cuando que la diferencia del tipo de interés exprese

realmente la diferencia de las cuotas de ganancia. Más adelante veremos que no es necesario, ni mucho menos, que ocurra siempre así. En este sentido, puede afirmarse que el interés se halla regulado por la ganancia y, mas concretamente, por la cuota general de ganancia. Y este tipo de regulación rige incluso para su promedio.

En todo caso, la cuota media de ganancia debe ser considerada como el límite máximo definitivamente determinable del interés.

Enseguida examinaremos más en detalle la circunstancia de que el interés debe referirse a la ganancia media. Allí donde se trata de repartir entre dos personas un todo dado, como es la ganancia, lo primero que importa conocer es, naturalmente, la magnitud del todo que se trata de dividir y ésta, la magnitud de la ganancia, se halla determinada por su cuota media. Suponiendo como un factor dado la cuota general de ganancia y, por tanto, la magnitud de la ganancia para un capital de magnitud dada, por ejemplo = 100, tenemos que las variaciones del interés se hallarán, indudablemente, en razón inversa a las de la parte de la ganancia que retiene el capitalista productivo pero que trabaja con capital prestado. Y las circunstancias que determinan la magnitud de la ganancia que ha de repartirse, del producto de valor del trabajo no retribuido, difieren mucho de las que determinan su reparto entre estas dos clases de capitalistas y actúan no pocas veces en

direcciones contrarias.2

Sí observamos los ciclos de rotación en que se mueve la industria moderna – estado de quietud, creciente animación, prosperidad, superproducción, *crack*, estancamiento, estabilización, etc.; ciclos cuyo análisis concreto cae aquí fuera de nuestro campo de estudio, veremos que en la mayor parte de los casos el bajo nivel del interés corresponde a los períodos de prosperidad o de ganancia extraordinarias y que el tipo máximo de interés, hasta

llegar a un nivel usurario, se da en los períodos de crísis.3 A partir del verano de 1843 se observa un estado manifiesto de prosperidad; el tipo de interés, que en la primavera de 1842

era todavía del 41/2% descendió en la primavera y el verano de 1843 al 2%,4 llegando en septiembre hasta el 11/2% (Gilbart, *A Practical Treatise on Banking*, 5° ed., Londres, 1849,

t. I, p. 166); más tarde, durante la crisis de 1847, subió hasta el 8% y aún más.

Es cierto que, por otra parte el bajo interés puede también coincidir con la paralización de los negocios Y

un interés moderadamente alto con un estado de creciente animación.

El tipo de interés alcanza su nivel más alto durante las crisis cuando es necesario tomar dinero a préstamo, cueste lo que cueste, para poder pagar. Y como el alza del interés va acompañada por un descenso en el precio de los títulos y valores, estas situaciones brindan a las gentes que disponen de capital–dinero una ocasión magnífica para apropiarse a precio irrisorio aquellos títulos rentables que al recobrar las cosas su curso normal volverán a alcanzar su precio medio tan pronto como baje de nuevo el tipo de interés.5

Pero existe también una tendencia a la baja del tipo de interés completamente al margen de las oscilaciones de la cuota de ganancia. Tendencia que obedece a dos causas fundamentales: *1*. “Aunque nosotros partimos del supuesto de que el capital no se toma nunca en préstamo más que para inversiones productivas, cabe sin embargo la posibilidad de que el tipo de interés cambie sin que se produzca cambio alguno en la cuota de la ganancia bruta. Pues a

medida que un pueblo progresa en el desarrollo de la riqueza, surge y va creciendo cada vez más una clase de gentes a quienes el trabajo de sus antepasados pone en posesión de fondos de cuyos simples intereses pueden vivir. Muchos, aún aquellos que en su juventud y su edad madura han participado activamente en la vida de los negocios, se retiran para vivir tranquilamente en su vejez a costa de los intereses de las sumas acumuladas. Estas dos clases tienden a aumentar a medida que crece la riqueza del país, pues quienes comienzan a trabajar ya con un capital regular consiguen una fortuna independiente más fácilmente que los que comienzan con poco. Por eso en los países viejos y ricos la parte del capital nacional cuyos propietarios no quieren emplearlo por sí mismos representa una proporción mayor respecto al capital productivo de la sociedad en su conjunto que en los países nuevamente organizados y pobres. No hay más que fijarse en lo numerosa que la clase de los rentistas es en Inglaterra. En la misma proporción en que aumenta la clase de los rentistas crece también la de los prestamistas de capital, pues son unos y los mismos" (Ramsay, *Essay on the Distribution of Wealth* [Edimburgo, 1836], página 201 [202]).

II. El desarrollo del sistema de crédito, que hace que, por mediación de los banqueros, los industriales y comerciantes puedan disponer en proporción creciente sin cesar de los ahorros en dinero de todas las clases de la sociedad, y la concentración progresiva de estos ahorros para formar masas en que pueden actuar como capital–dinero, tienen que pesar también necesariamente sobre el tipo de interés. Sobre este punto volveremos más adelante.

Refiriéndose a la determinación de la cuota de interés, dice Ramsay que "depende en parte de la cuota de la ganancia bruta y en parte de la proporción en que ésta se divide en interés y ganancia de empresario *(profits enterprise). Esta* proporción depende de la competencia entre los prestamistas y prestatarios de capital, la cual es influida, aunque no exclusivamente determinada, por la cuota previsible de la ganancia

bruta.6 La competencia no se regula exclusivamente por esto, porque, de una parte, hay muchos que toman dinero a préstamo sin la menor intención de invertirlo productivamente y porque, de otra parte, la magnitud de todo el capital susceptible de ser prestado cambia al cambiar la riqueza del país, independientemente de cualesquiera cambios en cuanto a la ganancia bruta

(Ramsay, *ob. cit.*, pp. 206 y 207).

Para encontrar la cuota media del interés hay que calcular: *1°* la media del tiempo de interés a través de sus fluctuaciones en los grandes ciclos industriales: *2°* el tipo de interés en aquellas inversiones en que se presta capital a largo plazo.

La cuota media de interés vigente en un país –a diferencia de las cuotas del mercado, que oscilan continuamente– no pueden determinarse en modo alguno por ninguna ley. No existe en este sentido una cuota natural de interés, al modo de la cuota natural de ganancia o de la cuota natural de salario de que hablan los economistas. Ya Massie dice a este propósito con toda razón *([An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest,* etc., Londres 1750], p. 49): "Lo único que puede ofrecer dudas a alguien en relación con esto es el problema de la participación que jurídicamente corresponda en estas ganancias al prestatario y al prestamista; y para determinar esto no existe otro método que el escuchar las opiniones de los prestamistas y los prestatarios en general, pues en estas cuestiones sólo puede considerarse como justo o injusto lo que el consenso general de las gentes reputa tal." La coincidencia de la oferta y la demanda –dando como supuesta la cuota media de ganancia– no indica aquí absolutamente nada. Allí donde se recurre a esta fórmula (recurso que prácticamente es oportuno), sirve simplemente como una fórmula para encontrar la regla fundamental independiente de la concurrencia y que es más bien la que la determina (los límites reguladores o las magnitudes delimitadoras); a saber, como una fórmula útil para quienes se hallan apresados en la práctica de la concurrencia, en sus fenómenos y en las concepciones que de ellos se derivan, como medio para llegar a una idea, aunque sea a su vez superficial de una concatenación interior de las relaciones económicas, tal como se presenta dentro de la competencia misma. Es un método para encontrar, partiendo de las variaciones inherentes a la competencia, los límites de estas variaciones. No ocurre así con el tipo medio de interés. No existe absolutamente ninguna razón por virtud de la cual las relaciones medias de la competencia, el equilibrio entre prestamista y prestatario, hayan de dar al prestamista un tipo de interés del 3, del 4, del 5%, etc., sobre su capital, o bien un determinado porcentaje, el 20 o el 50% supongamos, de la ganancia bruta. En los casos en que es la concurrencia como tal la que aquí decide, la determinación es de por sí fortuita, puramente

empírica, y sólo la pedantería o la fantasía pueden pretender erigir algo necesario sobre estos datos puramente fortuítos.7 No hay en los informes parlamentarios de 1857 y 1858 sobre la legislación bancaria y la crisis comercial nada más divertido que oír a los directores del Banco de Inglaterra, a los banqueros de Londres y a los banqueros provinciales y teóricos profesionales charlar al buen tuntún acerca de la *real rate produced*, (27) sin conseguir llegar a otro resultado que unos cuantos lugares comunes, como, por ejemplo, el de que "el precio que se abona por el capital prestado podría cambiar con la oferta de este capital" o de que

"una cuota alta de interés y una cuota baja de ganancia no pueden, a la larga, coexistir", y otras vulgaridades por el estilo.8 La costumbre, la tradición legal, etc., contribuyen tanto como la competencia misma a la determinación del tipo medio de interés, en la medida en que éste no existe solamente como cifra media, sino también como magnitud efectiva. Un tipo medio de interés debe admitirse ya como norma legal en muchos litigios jurídicos en que se plantea la necesidad de calcular los intereses que han de ser pagados. Y si se nos pregunta por qué los límites del tipo medio de interés no pueden derivarse de leyes generales, la respuesta a esto reside sencillamente en la naturaleza misma del interés, que es simplemente una parte de la ganancia media. El mismo capital aparece con una doble función, como capital prestable en manos del prestamista y como capital industrial o comercial en manos del capitalista en activo. Pero sólo funciona una vez y sólo una vez produce ganancia. Dentro del mismo proceso de producción no desempeña papel alguno el carácter del capital como capital prestable. El reparto que se establezca entre las dos personas con títulos para compartir esta ganancia es de por sí una cuestión tan puramente empírica, perteneciente al reino de lo fortuito, como el reparto de los porcentajes de las ganancias comunes de una compañía entre los distintos copartícipes. En la división entre la plusvalía y el salario, en que se basa esencialmente la determinación de la cuota de ganancia, actúan de un modo determinante dos elementos completamente distintos: la fuerza de trabajo y el capital, son funciones de dos variables independientes, que recíprocamente se delimitan, y de su *diferencia cualitativa* surge la *división cuantitativa* del valor producido. Más adelante veremos que lo mismo ocurre con la división de la plusvalía entre la renta del suelo y la ganancia. Pues bien, no acontece nada de esto con el interés. Aquí, la *diferenciación cualitativa* surge, por el contrario, como enseguida

veremos, de la *división puramente cuantitativa* del mismo fragmento de plusvalía.

De lo expuesto hasta aquí se desprende que no existe una cuota **"**natural" de interés. Pero sí, por una parte, en oposición a lo que ocurre con la cuota general de ganancia, el tipo medio

de interés o la cuota media de interés, a diferencia de las cuotas de interés vigentes en el mercado y que

fluctúan constantemente, no puede fijarse mediante ninguna ley general, puesto que sólo se trata de la división de la ganancia bruta entre dos poseedores del capital, entre distintos títulos, por otra parte tenemos que el tipo de interés, ya sea el tipo medio o la cuota vigente en cada caso en el mercado, aparece de un modo completamente distinto que una magnitud uniforme, determinada y tangible, como ocurre con la cuota general de ganancia.9

El tipo de interés guarda con la cuota de ganancia una relación semejante a la del precio comercial de la mercancía con su valor. En cuanto que el tipo de interés se determina por la cuota de ganancia, se hace siempre por la cuota general de ganancia y no por las cuotas de ganancia específicas que pueden regir en determinadas ramas industriales, y menos aún por la ganancia extraordinaria que un determinado capitalista pueda obtener en una rama especial de negocíos.10 Por consiguiente, la cuota general de ganancia reaparece en la práctica como un hecho empírico dado en la cuota media de interés, aunque ésta no sea una expresión más pura ni más segura de la primera.

Es cierto, indudablemente, que la cuota misma de interés varia constantemente según las clases de las garantías dadas por los prestatarios y a tenor con la duración del préstamo, pero es uniforme en un momento dado para cada una de estas clases. Esta diferencia no afecta, por tanto, a la forma fija y uniforme del tipo de interés.11

El tipo medio de interés aparece como una magnitud constante en cada país para

épocas un poco largas, porque la cuota general de ganancia –a pesar del cambio

constante de las cuotas de ganancia especiales, si bien los cambios operados en una rama se compensan

mediante los cambios contrarios que se operan en otra– sólo cambian en períodos largos. Y su constancia relativa se manifiesta precisamente a través de este carácter más o menos constante del tipo medio de interés *(average rate or common rate of* i *nterest).*

Por lo que se refiere a la cuota de interés vigente en el mercado y que fluctúa

constantemente, es en cada momento una magnitud dada, al igual que el precio comercial de las mercancías, ya que todo el capital susceptible de ser prestado se enfrenta

constantemente en el mercado de dinero, como una masa global, al capital en funciones, siendo por tanto la relación entre la oferta de capital prestable, de una parte, y la demanda de esta clase de capital, de la otra, lo que decide en cada caso el nivel del interés en el mercado. Y esto ocurre tanto más cuanto más el desarrollo y la correspondiente

concentración del crédito da al capital prestable un carácter social general, lanzándolo al mercado financiero en bloque, simultáneamente. En cambio, la cuota general de ganancia sólo existe solamente como tendencia, como movimiento de compensación entre las cuotas de ganancia particulares. La competencia entre los capitalistas –que es de por si este movimiento de compensación– consiste aquí en sustraer gradualmente capital de las ramas en que la ganancia se mantiene durante largo tiempo por debajo del nivel medio, para desplazarlo, gradualmente también, a las ramas en que ocurre lo contrario, o bien en distribuir poco a poco en diversas proporciones entre estas ramas el capital adicional. Es una variación constante de la oferta y la retirada del capital frente a estas diversas ramas y nunca una acción simultánea de masas, como ocurre con la determinación del tipo de

interés.

Hemos visto que, aun siendo una categoría absolutamente distinta de la mercancía, el capital a interés se convierte en una mercancía *sui generis;* por consecuencia, el interés en su propio precio, el cual se fija en cada caso, al igual que el precio de mercado de las mercancías corrientes, por la acción de la oferta y la demanda. La cuota del mercado de interés, aunque oscila siempre, aparece sin embargo, tan constantemente estable y uniforme en cada momento dado, como el precio comercial momentáneo de la mercancía. Los capitalistas de dinero ofrecen esta mercancía y los capitalistas productivos la compran, son los que constituyen su demanda. Esto no ocurre en el movimiento de compensación para formar la cuota general de ganancia. Si los precios de las mercancías en una determinada rama son superiores o inferiores al precio de producción (para lo cual se prescinde de las oscilaciones inherentes a cada negocio y relacionadas con las diversas fases del ciclo industrial), se produce un movimiento de compensación mediante la ampliación o la restricción de la producción, es decir, mediante la expansión o la reducción de las masas de mercancías lanzadas al mercado

por los capitalistas indústriales, operadas mediante la inmigración o emigración de capital con respecto a las distintas ramas de producción. Esta compensación así operada entre los precios medios comerciales de las mercancías a base de los precios de producción es lo que corrige las desviaciones de las distintas cuotas de ganancia con respecto a la cuota de ganancia general o media. Este proceso no aparece nunca ni puede aparecer de tal modo que el capital industrial o mercantil *como tal* represente una mercancía frente a un comprador, como el capital a interés. Cuando este proceso se presenta, lo hace solamente en las fluctuaciones y compensaciones de los precios comerciales de las mercancías a base de los precios de producción, no como una fijación directa de la ganancia media. La cuota general de ganancia se halla, en realidad, determinada: *1°*

por la plusvalía producida por el capital global, *2°* por la proporción entre esta plusvalía y el valor del capital global, y *3°* por la competencia, pero sólo en tanto que ésta es el movimiento por medio del cual los capitales invertidos en ramas especiales de producción procuran sacar de esta plusvalía dividendos iguales, en proporción a sus magnitudes relativas. Por tanto, la cuota general de ganancia se determina basándose en fundamentos muy distintos y mucho más complicados que la cuota de interés vigente en el

mercado, determinada directa e inmediatamente por la proporción entre la oferta y la demanda, y no constituye, por consiguiente, un hecho tangible y dado al modo como lo es el tipo de interés. Las distintas cuotas de ganancia vigentes en las diversas ramas de producción son de por si más o menos inseguras, pero allí donde se presentan lo que se revela no es su uniformidad, sino su diversidad. En cuanto a la cuota general de ganancia de por sí, sólo aparece como límite mínimo de la ganancia, no como forma empírica, directamente sensible de la cuota de ganancia real.

Al subrayar esta diferencia entre la cuota de interés y la cuota de ganancia, nosotros mismos prescindimos de las dos circunstancias siguientes, que favorecen la consolidación del tipo de interés: *1°* la preexistencia histórica del capital a interés y la existencia de un tipo general de interés tradicionalmente establecido; *2°* la influencia directa mucho mayor que el mercado mundial, independientemente de las condiciones de producción de un determinado país, ejerce sobre la determinación del tipo de interés, comparada con su influencia sobre la cuota de ganancia.

*

La ganancia media no aparece como un hecho directamente dado, sino como el

resultado final de la compensación entre oscilaciones contrapuestas, resultado que sólo puede hallarse por medio de la investigación. Otra cosa acontece con el tipo de interés. Este es, en su vigencia general, por lo menos local, un hecho diariamente fijado, hecho que el capital industrial y mercantil utiliza incluso como premisa y partida de cálculo en sus operaciones. Se parte del supuesto de que cada suma de dinero de 100 libras esterlinas arroja un interés del 2, el 3, el 4 o el 5%. Los boletines meteorológicos no indican el estado del barómetro y del termómetro con mayor precisión que los boletines de bolsa el estado del tipo de interés, no respecto a este o aquel capital, sino en relación con el volumen entero de capital prestable que se encuentra en el mercado de dinero.

En el mercado de dinero se enfrentan solamente prestamistas y prestatarios. La mercancía presenta aquí la misma forma, la forma de dinero. Todas las formas especiales del capital, según las distintas ramas de producción o

circulación en que se inviertan, se esfuman aquí. El capital sólo existe en la forma homogénea, igual a si misma, del valor independiente: el dinero. Cesa toda competencia entre las diversas ramas, puesto que aparecen confundidas como prestatarias de dinero y el capital se enfrenta también con todas ellas bajo una forma a la que le es indiferente la modalidad especial de su empleo. El capital aparece aquí realmente, con toda su fuerza, en la oferta y la demanda de capital, como lo que el capital industrial sólo es en el movimiento y la competencia entre las distintas ramas: como *capital común de una clase.* Por otra parte, el capital–dinero posee realmente en el mercado financiero la forma en que se distribuye como elemento común indiferente a su aplicación especial, entre las distintas ramas, entre la clase capitalista, con arreglo a las necesidades de producción de cada rama especial. A esto hay que añadir que, a medida que se desarrolla la gran industria, el capital–dinero, cuando aparece en el mercado, tiende cada vez más a no hallarse representado por un determinado capitalista, por el propietario de esta o aquella fracción del capital existente en el mercado, sino que aparece como una masa concentrada, organizada, colocada de modo completamente distinto que la producción real bajo el control de los banqueros, representantes del capital social. Por donde, en lo que respecta a la forma de la demanda, se enfrenta también con el capital prestable el peso de toda una clase y, en lo que se refiere a la oferta, el capital prestable aparece en el mercado en masa.

He aquí algunas de las razones que explican por qué la cuota general de ganancia aparece como una forma nebulosa y confusa junto al tipo determinado de interés, el cual, aunque oscile en cuanto a su magnitud, como oscila por igual para todos los prestatarios, se enfrenta siempre a ellos como un factor fijo y dado. Ocurre exactamente lo mismo que con los cambios de valor de dinero, los cuales no impiden que el dinero tenga el mismo valor frente a todas las mercancías. Exactamente lo mismo que con los precios comerciales de las mercancías que, aunque oscilen diariamente, no les impiden figurar todos los días en los boletines de cotización. Exactamente lo mismo acontece con el tipo de interés, que aparece registrado también regularmente como "precio del dinero". Esto ocurre porque el capital se ofrece aquí, en forma de dinero, como mercancía; la fijación de su precio es, por tanto, la fijación de su precio en el mercado, como en cualesquiera otras mercancías, por lo cual el tipo de interés se presenta siempre como un tipo de interés general: tanto por tanto de dinero, como una magnitud

cuantitativamente determinada. En cambio, la cuota de ganancia puede variar incluso dentro de la misma rama, a base de los mismos precios comerciales de la mercancía, según las distintas condiciones en que los diversos capitales produzcan esta mercancía, pues la cuota de ganancia para cada capital no se determina por el precio comercial de la mercancía, sino por la diferencia entre el precio del mercado y el precio de costo. Y estas diferentes cuotas de ganancia sólo pueden compensarse a través de fluctuaciones constantes, primero dentro de la misma rama y luego entre ramas distintas.

*

(Nota para desarrollarla posteriormente.) Una forma especial del crédito; Es sabido que cuando el dinero actúa como medio de pago y no como medio de compra, la mercancía se enajena, pero su valor no se realiza hasta más tarde. Sí el pago no se efectúa hasta que la mercancía vuelve a ser vendida, esta venta no aparece como consecuencia de la compra, sino que es por medio de la venta como la compra se efectúa. Es decir, que aquí la venta se convierte en medio de la compra. En segundo lugar: los títulos de crédito, las letras de cambio, etc., se convierten en medios de pago para el acreedor. En tercer lugar: la compensación de los títulos de crédito sustituye al dinero.

Notas al pie capítulo XXII

1 “El tipo natural de interés sí, halla presidido por las ganancias comerciales *(Profits of trade)* de los individuos.”(Massie, *ob. cit*., p. 51.)

2 Al llegar aquí nos encontramos en el manuscrito con la siguiente observación: “De la trayectoria de este capítulo se desprende que es mejor, antes de pasar a investigar las leyes de la distribución de la ganancia, empezar por exponer cómo la distribución cuantitativa se convierte en cualitativa. Para encontrar la transición del capitulo anterior a esto, basta con partir del interés como una parte cualquiera no precisada de la ganancia.” *[F. E.].*

3 "En el primer período que sigue inmediatamente a la época de depresión, el dinero abunda sin especulación; en el segundo período, abunda el dinero y la especulación florece; en el tercer período, la especulación empieza a ceder y el dinero es solicitado; en el cuarto período, escasea el dinero y se inicia la depresión."

(Gilbart, *A Practical Treatise on Banking*, 5° ed., Londres, 1849, tomo I, p. 149.) 4 Tooke explica esto “por la acumulación de capital excedente, fenómeno que acompaña necesariamente a la escasez de inversiones rentables en los años procedentes por la puesta en circulación de reservas y la reanimación de la confianza en el desarrollo de los negocios." (*History of Prices from 1839 to 1847*. Londres 1848. p. 54.)

5 “A un antiguo cliente de un banquero le rehusaron un préstamo a base de un título *(paper)* por valor de 200.000 libras esterlinas; cuando se disponía a retirarse para anunciar su suspensión de pago, le dijeron que no necesitaba dar este paso, pues teniendo en cuenta las circunstancias concurrentes, el banquero le compraría

el título por 150,000 libras.” (*The Theory of the Exchanges. The Bank Charter Act of.1844*, etc. Londres, 1864. p. 80.)

6 Como el tipo de interés se determina en general por la cuota media de ganancia, puede ocurrir con mucha frecuencia que la especulación extraordinaria vaya aparejada a un bajo tipo de interés. Así ocurrió, por ejemplo, con la especulación ferroviaria en el verano de 1844. El tipo de interés del Banco de Inglaterra no se elevó al 3% hasta el 16 de octubre de 1844.

7 Así, por ejemplo, J. G. Opdyke, *A Treatise on Political Economy*, NuevaYork, 1851, hace un intento completamente fracasado para explicar a base de leyes eternas el carácter general del tipo de interés del 6%.

Mucho más ingenuamente procede el señor Karl Arnd. en *Die naturgemässe Volkswirtschaft gegenüber dem Monopoliengeiste und dem Kommunismus*, etc., Hanau, 1845, dondo leemos: “la marcha natural de la producción de bienes, sólo hay un fenómeno que –en países cultivados en su totalidad– parece estar destinado a regular en cierto modo el tipo de interés: nos referimos a la proporción en que aumentan, con su incremento anual, las masas de madera de los bosques europeos. Este incremento, completamente independiente de su valor de cambio. (¡Cuán cómico es esto de decir que el incremento de los árboles es independiente de su valor de cambio!), 'presenta la proporción del 3 al 4%. No es, pues de esperar' (puesto que el incremento del arbolado es completamente independiente, en efecto, de su valor de

cambio, por mucho que su valor de cambio pueda depender de su incremento) 'que descienda por debajo del nivel que' (el tipo de interés)

'presenta actualmente en los países en que más abunda el dinero' (p. 124 [l25]). Podríamos llamar a esto el

'tipo forestal de interés'. Su descubridor se acredita más adelante, en la misma obra, nuevos méritos en relación con 'nuestra ciencia' como 'filósofo de los impuestos sobre perros' " [pp. 420 s].

8 El Banco de Inglaterra eleva y rebaja el tipo de su descuento, aunque siempre, naturalmente, con vistas al tipo imperante en el mercado abierto, con arreglo a la afluencia y al reflujo del oro. “Esto hace que las especulaciones con el descuento de letras de cambio, adelantándose a las variaciones del tipo bancario, se haya convertido ya en la mitad del negocio de las grandes cabezas del centro del dinero", es decir, del mercado financiero de Londres *(The Theory of the Exchanges*, etc., p. 113).

9 “El precio de las mercancías fluctúa constantemente; todas ellas se destinan a distintas modalidades de uso; el dinero, en cambio, sirve para todos los usos. Las mercancías, incluso las de la misma clase, se distinguen por su calidad; el dinero contante tiene siempre, o debe tener, por lo menos, el mismo valor. Así se explica que el precio del dinero, que conocemos con el nombre de interés, posea mayor firmeza y uniformidad que cualquier otra cosa." (J. Steuart, *Princíples of Political Economy*, trad. franc. 1789. IV, p. 27.) 10 "Sin embargo, esta regla de la distribución de la ganancia no puede aplicarse a todo prestamista y prestatario en particular, sino a los prestamistas y prestatarios en general. Cuando se obtienen ganancias notablemente grandes o reducidas, éstas representan la remuneración de la habilidad o de la falta de experiencia en los negocios, no imputables en lo más mínimo al prestamista, pues no resultando perjudicados por la segunda, no tienen tampoco por qué beneficiarse con la primera. Y lo que decimos de los individuos que se dedican a los mismos negocios, es también aplicable a los tipos de negocios distintos; cuando los comerciantes e industriales que actúan en cualquier rama industrial o comercial obtienen con el dinero recibido en préstamo una ganancia superior a la normal percibida por los comerciantes o industriales del mismo país, la ganancia extraordinaria les pertenece a ellos, aunque para obtenerla bastase con poseer la habilidad corriente y la

experiencia normal en los negocios, y no al prestamista que les ha suministrado el dinero. . ., pues el prestamista no habría prestado su dinero para explotar un negocio en condiciones que no garantizasen el pago del tipo general de interés, razón por la cual no tienen por qué obtener más que éste, cualquiera que sea el provecho que se saque de su dinero." (Massie, *An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest*, Londres, 1750, pp. 50 y 5l.)

11

Bank rate [tipo de descuento del Banco de Inglaterra]

5 %

Marquet rate of discount, 60 days' draft [descuento privado en letras a 60 3 5/8 "

días]

Ditto 3 months [ídem a 30 meses]

3 ½ "

Ditto 6 months [ídem a 6 meses]

3 5/16 "

Loans to bill–brokers, day to day [prestamos a corredores de *Letras, exigibles* 1–2 "

al día]

Ditto for one week [ídem por una semana]

3 "

Last rate for fortnight, loans, to stockbrokers [último tipo por 14 días, 4 ¾ – 5 "

prestamos a corredores de efectos]

Deposit allowance (banks) [intereses por depósitos (bancarios)]

3 ½ “

Ditto (discount houses) [ídem (cámaras de descuentos)]

3–3 ¼ “

Cuán grande puede ser esta diferencia en un mismo día lo revela la anterior enumeración de los tipos de ínteres del mercado de dinero de Londres el 9 de diciembre de 1889, tomada del artículo de la City del *Daily News* del 10 de diciembre. El mínimo es el 1%, el máximo el 5 % . *F. E*

CAPITULO XXIII

INTERES Y GANANCIA DEL EMPRESARIO

El interés, como hemos visto en los dos capítulos anteriores, aparece primitivamente, es primitivamente y sigue siendo en realidad, simplemente, una parte de la ganancia, es decir, de la plusvalía, que el capitalista en activo, industrial o comerciante que no invierte capital propio, sino capital prestado, tiene que abonar al propietario y prestamista de este capital. Si emplea capital propio, no se efectúa semejante reparto de la ganancia, pues ésta le pertenece íntegramente a él. En efecto, cuando los propietarios del capital lo emplean por si mismos en el proceso de reproducción, no concurren a la determinación de la cuota de ganancia, y ya en esto se revela cómo la categoría del interés –imposible sin la determinación de un tipo de interés– es de por sí ajena al movimiento del capital industrial.

"La cuota de interés puede definirse como aquella suma relativa que el prestamista conviene en recibir y el prestatario en pagar por el uso de una determinada cantidad de capital–dinero durante un año o un período más largo o más corto... Cuando el propietario del capital lo emplea activamente en la reproducción, no se cuenta entre los capitalistas cuya producción con el número de prestatarios determina la cuota de interés" (Th.

Tooke, *History of Prices*, etc., *from 1793 to 1837*, Londres, t. II, página 355 [356]). En efecto, es la separación de los capitalistas en capitalistas financieros y capitalistas industriales lo que convierte una parte de la ganancia en interés y crea en general la categoría del interés, y el tipo de interés nace, pura y exclusivamente, de la competencia entre estas dos clases de capitalistas.

Mientras el capital funciona dentro del proceso de reproducción –aun suponiendo que pertenezca al mismo capitalista industrial, sin que éste tenga que devolverlo a ningún prestamista– el capitalista industrial no tiene a su disposición como particular el capital mismo, sino solamente la ganancia que puede invertir como renta. Mientras su capital funciona como capital, pertenece al proceso de reproducción, se halla inmovilizado en él. El capitalista es, indudablemente, su propietario, pero esta propiedad no le permite disponer de él de otro modo, mientras lo emplea como capital para la explotación de trabajo. Exactamente lo mismo acontece con el capitalista financiero. Mientras su capital se halla prestado y actúa, por tanto, como capital–dinero, le produce un interés, una parte de la ganancia, pero no puede disponer de él. Esto se ve perfectamente cuando, habiendo prestado el dinero, supongamos, por un año o por varios, percibe los intereses dentro de ciertos plazos, pero sin que le sea devuelto el capital. Sin embargo, tampoco el hecho de la devolución de éste representa aquí ninguna diferencia. Tan pronto como el prestamista recobra a capital se ve obligado a prestarlo nuevamente, mientras sigue teniendo para él la función de capital y concretamente, en este caso, de capital–dinero. Mientras permanece en sus manos no rinde intereses ni funciona como capital; y mientras rinde intereses y funciona como capital, no se halla en sus manos. De aquí la posibilidad de prestar capital por tiempo indefinido. Por eso son completamente falsas las siguientes observaciones de Tooke contra Bosanquet. Cita las siguientes palabras de Bosanquet *(Metallic, Paper, and Credit Currency*, p. 73): “Si el tipo de interés se rebajase al 1 %, el capital prestado se hallaría casi en el mismo plano *(upon a par)* del capital propio." Tooke comenta esta afirmación con la siguiente glosa marginal: “Decir que un capital prestado a este tipo de interés o a un tipo de interés aún más bajo podría considerarse casi en el mismo plano que un capital propio, constituye una afirmación tan peregrina que apenas merecería ser examinada seriamente si no procediese de un escritor tan inteligente y tan versado en algunos de los aspectos del tema.

¿Acaso ha perdido de vista o considera secundaria la circunstancia de que el supuesto de que parte implica la condición de restituir el capital?" (Th. Tooke, *An Inquiry into the Currency Principle,* 2° ed., Londres, 1844, página 80). Si el interés fuese = 0, el capitalista industrial que toma capital a préstamo no se diferenciaría en nada del que trabaja con capital propio. Ambos embolsarían la misma ganancia media, y el capital, sea prestado o propio, sólo funciona como tal capital cuando produce ganancia. La condición de la restitución del capital no alteraría en lo más mínimo los términos del problema. Cuanto más se acerca a 0 el tipo de interés, descendiendo por ejemplo hasta el 1%, más tiende el capital prestado a equipararse al capital propio. Mientras exista como capital–dinero éste tiene que prestarse constantemente al tipo de interés vigente en el mercado, al tipo del 1%, supongamos, y siempre a la misma clase de los capitalistas industriales y mercantiles. Y mientras éstos funcionen como capitalistas, no habrá entre quienes trabajan con capital prestado y quienes lo hacen con capital propio más diferencia sino que los primeros pagan un interés y los segundos no, es decir, que los primeros se embolsan la ganancia íntegra g y los segundos solamente g – i, la ganancia menos el interés, por tanto, cuanto más se acerca I a 0, más tiende *g – i a ser = g,* más tienden por tanto a equipararse los dos capitales. Es cierto que el primer capitalista tiene que devolver el capital y tomarlo de nuevo en préstamo,

pero también el segundo, mientras su capital funcione, se halla obligado a invertirlo constantemente, una y otra vez, en el proceso de producción, sin que pueda disponer de él al margen de este proceso. La única diferencia que queda en pie es la diferencia evidente de que el primero es propietario de su capital y el segundo no.

El problema que ahora se plantea es el siguiente. ¿Cómo explicarse que esta división puramente cuantitativa de la ganancia en ganancia neta e interés se trueque en una división cualitativa? Dicho en otros términos: ¿Cómo explicarse que también el capitalista que emplea capital propio, no capital prestado, incluya una parte de su ganancia bruta en la categoría especial del interés y le abra una cuenta aparte, como tal? ¿Y

que, por tanto, todo capital, prestado o no, se distinga según que rinda un interés o una ganancia neta?

Fácil es comprender que no toda división cuantitativa fortuita de la ganancia se trueca de este modo en una división cualitativa. Supongamos, por ejemplo, que algunos capitalistas industriales se asocien para explotar un negocio, distribuyéndose entre sí las ganancias con arreglo a normas jurídicamente establecidas y que otros exploten su negocio por separado, sin asociarse a nadie. Estos no calcularán sus ganancias separándolas en dos categorías, una parte como ganancia individual y otra parte como ganancia para los socios inexistentes. En este caso, la división cuantitativa no se trueca en división cualitativa. Esto sólo ocurre allí donde el propietario se halla formado casualmente por varias personas jurídicas, pero no cuando no concurre esta circunstancia.

Para poder contestar a la pregunta formulada debemos detenernos algún tiempo más en el verdadero punto de partida de la formación del interés, es decir, partir de la premisa de que el capitalista dueño del dinero y el capitalista productivo se enfrentan realmente, no sólo como dos personas jurídicamente distintas, sino como dos personajes que representan papeles completamente diferentes en el proceso de reproducción o en manos de los cuales el mismo capital recorre realmente un movimiento doble y completamente distinto.

Uno de ellos se limita a prestar el capital, mientras que el otro lo invierte productivamente.

Para el capitalista productivo que trabaja con capital prestado, la ganancia bruta se divide en dos partes: el interés que tiene que pagar al prestamista y el remanente sobre el interés, que constituye su propia participación en la ganancia. Partiendo de una cuota general de ganancia, esta participación se halla determinada por el tipo de interés; partiendo del tipo de interés, se halla determinada por la cuota general de ganancia. Además, por mucho que la ganancia bruta, la magnitud real de valor de la ganancia total, difiera en cada caso concreto de la ganancia media, la parte perteneciente al capitalista en activo se halla determinada por el interés, ya que éste depende del tipo de interés general (prescindiendo de las estipulaciones jurídicas especiales) y hay que suponerlo como percibido de antemano, antes de iniciarse el proceso de producción y, por tanto, antes de que se logre su resultado, **o** sea, la ganancia bruta. Hemos visto que el producto verdaderamente especifico del

capital lo constituye la plusvalía, que más concretamente es la ganancia. Pero para el capitalista que trabaja con capital prestado, no es la ganancia, sino la ganancia menos el interés, le aparece como producto del capital mientras funciona como tal. Esta parte de la ganancia es, por tanto,

necesariamente, la que se le aparece como producto del capital mientras funciona como tal, y lo es realmente para él, que sólo representa al capital en cuanto capital en funciones. Es la personificación del capital, mientras funciona. y sólo funciona mientras se invierte para obtener una ganancia en la industria o en el comercio, efectuándose con él y por medio de quien lo emplea, las operaciones necesarias según la rama de negocios de que se trate. A diferencia del interés, que el capitalista en activo tiene que pagar al prestamista a

costa de la ganancia bruta, el resto de la ganancia que a él le corresponde reviste por tanto, necesariamente, la forma de la ganancia industrial o comercial, o, para designarla con una expresión que las engloba a las dos, la forma de la ganancia del empresario. Si la ganancia bruta es igual a la ganancia media, la magnitud de esta ganancia del empresario se hallará determinada exclusivamente por el tipo de interés. Si la ganancia bruta difiere de la ganancia media, la diferencia con respecto a ésta (después de descontar en ambos casos el interés) se hallará determinada por todas las coyunturas que originan una desviación temporal, ya sea de la cuota de ganancia de una rama especial de producción con respecto a la cuota general de ganancia, ya sea de la ganancia obtenida por un capitalista aislado en una determinada rama con respecto a la ganancia media de esta rama especial. Ahora bien, hemos visto que la cuota de ganancia dentro del mismo proceso de producción, no depende solamente de la plusvalía, sino de muchos otros factores: de los precios de compra de los medios de producción, de métodos productivos superiores a los corrientes, de la economía del capital constante, etc. Prescindiendo del precio de producción, dependerá de las coyunturas especiales y, en cada negocio concreto, de la astucia y el ingenio mayores o menores del capitalista, el que éste compre o venda por encima o por debajo del precio de producción y el margen con que lo haga; es decir, el que se apropie, dentro del proceso de circulación, una parte mayor o menor de la plusvalía total. Pero en todo caso, la división cuantitativa de la ganancia bruta se convierte aquí en una división cualitativa, tanto mas cuanto que la misma

división cuantitativa de lo *que* hay que dividir, de la manera que el capitalista activo use el capital y de la

ganancia bruta que le deje como capital en funciones, es decir, en virtud de sus funciones de capitalista activo. Aquí, partimos del supuesto de que el capitalista activo no es el propietario del capital. La propiedad sobre el capital se halla personificada frente a él por el prestamista, por el capitalista financiero. Por consiguiente, el interés que paga a éste representa la parte de la ganancia bruta que corresponde al propietario del capital como tal. Y, por oposición a esto, la parte de la ganancia que corresponde al capitalista activo aparece ahora corno la ganancia del empresario, la cual surge exclusivamente de las operaciones o funciones que realiza en el proceso de reproducción con ese capital y específicamente, por tanto, de las funciones que efectúa como empresario en la industria o en el comercio. El interés representa, pues, para él, un simple fruto de la propiedad del capital, del capital de por sí, al margen del proceso de reproducción del capital, en cuanto no "trabaja", no funciona, mientras que la ganancia del empresario aparece, por el contrario, como fruto exclusivo de las funciones realizadas con el capital, como fruto del movimiento y de la acción del capital, una acción que al empresario se le representa ahora como su propia actividad, por oposición a la inactividad, a la no participación del capitalista dueño del dinero en el proceso de producción. Esta división cualitativa entre las dos partes de la ganancia bruta, según la cual el interés es fruto del capital de por sí, de la propiedad del capital, al margen del proceso de producción, y la ganancia del empresario fruto del capital en acción, del capital actuando dentro del proceso de producción y, por tanto, del papel activo que el que emplea el capital desempeña dentro del proceso de reproducción; esta división cualitativa no responde, ni mucho menos, a la concepción puramente subjetiva del capitalista dueño del dinero, de una parte, y de otra del capitalista industrial. Descansa en un hecho objetivo, pues el interés va a parar a manos del capitalista dueño del dinero, del prestamista, simple propietario del capital y que por tanto representa, la propiedad del capital ante el proceso de producción y al margen de él, mientras que la ganancia del empresario pertenece al capitalista en activo, que no es propietario del capital.

Tanto para el capitalista industrial, en cuanto trabaja con capital prestado, como para el capitalista dueño del dinero, en cuanto no invierte directamente

su capital, la división puramente cuantitativa de la ganancia bruta entre dos personas distintas que poseen títulos distintos sobre el mismo capital y, por tanto, sobre la ganancia engendrada por él, se trueca así en una división cualitativa. Una parte de la ganancia aparece ahora como fruto que de por sí corresponde al capital en concepto de interés; otra parte, como fruto específico del capital en concepto opuesto, es decir, como ganancia del empresario; una, como simple fruto de la propiedad del capital; otra, como fruto de las funciones mismas del capital, como fruto del capital en acción o de las funciones que el capitalista activo desempeña. Esta plasmación y la independencia de las dos partes de la ganancia bruta entre si, como si emanasen de dos fuentes esencialmente distintas, tiene necesariamente que fijarse ahora con respecto a toda la clase capitalista y al capital en su conjunto. Y para estos efectos es indiferente que el capital invertido por el capitalista activo sea o no prestado, que el capital perteneciente al capitalista de dinero sea empleado o no directamente por él. La ganancia de todo capital, incluso la ganancia media basada en la compensación de los capitales entre si, se divide, o mejor dicho es distribuida en dos partes cualitativamente diferentes, independientes: el interés y la ganancia del empresario, ambas determinadas por leyes especiales. Lo mismo el capitalista que trabaja con capital propio que el que, trabaja con capital prestado divide su ganancia bruta en el interés que le corresponde como propietario del capital, como su propio prestamista, y en la ganancia del empresario, a la que tiene derecho como capitalista activo, como capitalista en funciones. Para los efectos de esta división, como división cualitativa, es, pues, indiferente que el capitalista tenga, de hecho, que repartir con otro o no. El que emplea el capital, aunque trabaje con capital propio, se desdobla en dos personajes distintos: el simple propietario del capital y el que lo emplea, y su capital mismo, con respecto a las categorías de ganancia que arroja, se desdobla en *propiedad* del capital, en capital al *margen* del proceso de producción, que rinde de por si un interés, y capital *dentro* del proceso de producción, que como capital en acción arroja la ganancia del empresario.

El interés se consolida, pues, de tal modo que ya no aparece como una categoría desglosada de la ganancia bruta e indiferente a la producción, que sólo se presenta incidentalmente, cuando el industrial trabaja con capital ajeno, pues aunque trabaje con capital propio su capital se desdobla en interés y ganancia del empresario. Con esto, la división puramente cuantitativa se

convierte en división cualitativa: se produce independientemente de la circunstancia fortuita de que el industrial sea o no propietario de su capital. No se trata simplemente de partes alícuotas de la ganancia distribuidas entre diversas personas, sino de dos categorías distintas de ella, que guardan una relación distinta con el capital y, por tanto, en una relación con determinaciones distintas del capital.

Es muy fácil descubrir ahora las razones por virtud de las cuales, tan pronto como esta división de la ganancia bruta en interés y ganancia del empresario se convierte en una división cualitativa, asume este carácter de división cualitativa con respecto al capital global de la sociedad y a la clase capitalista en su conjunto.

En primer lugar, esto se desprende ya de la circunstancia puramente empírica de que la mayoría de los capitalistas industriales, aunque en proporciones numéricas distintas, trabaja con capital propio y prestado, y de que las proporciones entre uno y otro cambian según los distintos períodos.

En segundo lugar, al convertirse una parte de la ganancia bruta en la forma del interés, la parte restante se convierte en la ganancia del empresario. Esta última no es, en realidad, más que la forma antitética que asume el remanente de la ganancia bruta sobre el interés, una vez que éste existe como categoría con existencia propia. Toda la investigación de cómo la ganancia bruta se desdobla en interés y ganancia del empresario se reduce pura y simplemente a la investigación de cómo una parte de la ganancia bruta se cristaliza y convierte en autónoma bajo forma de interés. Ahora bien, el capital a interés existe históricamente como una forma plasmada y tradicional y el interés, por tanto, como una forma secundaria de la plusvalía producida por el capital, mucho antes que el régimen capitalista de producción y las ideas de capital y ganancia que a él corresponden. He aquí por qué en la concepción vulgar de la gente se considera el capital–

dinero, el capital a interés, como el verdadero capital, como el capital por excelencia. Y de aquí también proviene, por otra parte, la idea dominante hasta la época de Massie, de que es el dinero como tal lo que se paga en el interés. El hecho de que el capital prestado arroje un interés, ya se emplee realmente como capital o no –aunque sólo se preste para fines de consumo–, refuerza la idea de que es autónoma esta forma de capital. La mejor prueba de

la independencia que en los primeros tiempos del régimen capitalista de producción presenta el interés frente a la ganancia, y el capital a interés frente a la ganancia industrial es que sólo a partir de mediados del siglo XVIII se descubrió (por Massie y luego por Hume) el hecho de que el interés constituye simplemente una parte de la ganancia bruta y de que fuese necesario hacer tal descubrimiento.

En tercer lugar, el que el capitalista industrial trabaje con capital propio o con capital prestado no altera para nada la circunstancia de que tiene enfrente a la clase de los capitalistas financieros como una categoría especial de capitalistas, al capital–dinero como

una categoría independiente de capital, y al interés corno la forma independiente de plusvalía correspondiente a este capital especifico.

Cualitativamente considerado, el interés es la plusvalía nacida de la simple propiedad del capital, la plusvalía que el capital de por si arroja aunque su propietario se mantenga al margen del proceso de reproducción, que, por tanto, arroja el capital independientemente de su proceso.

Cuantitativamente considerada, la parte de la ganancia que constituye el interés no aparece referida al capital industrial y mercantil como tal, sino al capital–dinero, y la cuota de esta parte de la plusvalía, la cuota del interés o el tipo de interés, reafirma esta relación. En primer lugar, porque el tipo de interés –a pesar de hallarse subordinado a la cuota general de ganancia– se determina independientemente, y en segundo lugar, porque al igual que el precio comercial de las mercancías, aparece frente a la cuota inaprehensible de ganancia como una proporción fija, uniforme, tangible y siempre dada, pese a todos los cambios. Si todo el capital se hallase en manos de los capitalistas industriales, no existiría interés ni tipo de interés. La forma independiente que reviste la distribución cuantitativa de la ganancia bruta crea la distribución cualitativa. Si comparamos al capitalista industrial con el capitalista financiero, vemos que sólo se distingue de éste por la ganancia del empresario, como remanente de la ganancia bruta sobre el interés medio, que se obtiene por medio

del tipo de interés como una magnitud empíricamente dada. Y si por otra parte, lo comparamos con el capitalista industrial que trabaja con capital

propio en vez de trabajar con capital prestado, no encontramos más diferencia sino que éste, como capitalista dueño del dinero, se embolsa el interés en vez de abonarlo a otro. Tanto en un caso como en otro, la parte de la ganancia bruta distinta del interés es para él ganancia de empresario y el interés mismo una plusvalía que el capital arroja de por si y que, por consiguiente, arrojaría aunque no se invirtiese productivamente.

Esto es prácticamente cierto, en lo que al capitalista individual se refiere. Cada capitalista puede optar, lo mismo si su capital existe desde el primer momento como capital–dinero que si se trata de un capital que ha de convertirse en capital–dinero, entre prestarlo como capital a interés o explotarlo directamente como capital productivo.

Formulado el problema de un modo general, es decir, refiriéndolo a todo el capital de la sociedad, como lo hacen algunos economistas vulgares, e indicando esto incluso como fundamento de la ganancia, es, naturalmente, absurdo. La transformación del capital total de la sociedad en capital–dinero, sin que existan gentes que compren y valoricen los medios de producción —casi a través de cuya forma existe el capital global, excepto la parte relativamente pequeña de él existente en dinero– constituye, evidentemente un

absurdo. Y ello lleva implícito el absurdo aún mayor de creer que a base del régimen capitalista de producción el capital podría arrojar intereses sin funcionar como capital productivo, es decir, sin crear plusvalía, de la que el interés no es más que una parte; de que el régimen capitalista de producción podría seguir su marcha sin la producción capitalista. Si a una parte desproporcionadamente grande de los capitalistas se le ocurriera convertir su capital en capital–dinero, ello traería como consecuencia una enorme depreciación del capital–dinero y una baja tremenda del tipo, de interés, muchos se verían inmediatamente en la imposibilidad de vivir de sus intereses y obligados, por tanto, a volver a convertirse en capitalistas industriales. Sin embargo, respecto al capitalista individual, esto es, como queda dicho, un hecho. Por eso él, aun cuando trabaje con capital propio considera necesariamente la parte de su ganancia media equivalente al interés medio como fruto de su capital de por si, independiente del proceso de producción, y, en oposición a esta parte independiente que es el interés,

considera el resto de su ganancia bruta simplemente como ganancia de la empresa.

En cuarto lugar (hay aquí una laguna en el manuscrito del autor *[F. E.]).*

Hemos visto, pues, que la parte de la ganancia que el capital activo tiene que pagar al simple propietario

del capital prestado se convierte en la forma independiente de una parte de la ganancia que, bajo el nombre de interés, arroja todo el capital de por si, sea prestado o no. La cuantía de esta parte depende de la cuantía del tipo medio de interés. Su origen se revela simplemente en el hecho de que el capitalista en activo, cuando es propietario de su capital, no concurre –por lo menos, activamente– a la determinación del tipo de interés. La división puramente cuantitativa de la ganancia entre dos personas que poseen diversos títulos jurídicos sobre ella, se ha convertido en una división cualitativa que parece desprenderse de la naturaleza misma del capital y de la ganancia. Pues, como hemos visto, tan pronto como una parte de la ganancia reviste con carácter general la forma de interés, la diferencia entre la ganancia media y el interés o la parte de la ganancia que queda después de cubrir el interés se convierte en una forma antitética del interés: la de la ganancia del empresario. Estas dos formas, el interés y la ganancia del empresario, sólo existen como formas antitéticas.

No se refieren, pues, por igual a la plusvalía, de la que no son más que partes plasmadas en categorías, rúbricas o nombres distintos, sino que se refieren la una a la otra. Una de las partes de la ganancia aparece como ganancia del empresario pura y simplemente porque la otra se presenta bajo la forma de interés.

Por ganancia entendemos siempre aquí la ganancia media, ya que las fluctuaciones tanto de la ganancia individual como de la ganancia obtenida en distintas ramas de producción –y, por tanto, las variaciones en cuanto a la distribución de la ganancia media o de la plusvalía, que oscilan con la concurrencia y por virtud de otras circunstancias– son de todo punto indiferentes para nosotros, desde el punto de vista en que aquí nos colocamos. Y esto es aplicable a toda nuestra presente investigación.

Ahora bien, el interés es, según lo define Ramsay, la ganancia neta que arroja la propiedad del capital como tal, ya sea al simple prestamista que permanece al margen del proceso de reproducción, ya sea al propietario que invierte por si mismo su capital productivamente. Pero aun tratándose de éste, no se apropia esta ganancia neta como capitalista en activo, sino como capitalista dueño del dinero, como prestamista de su propio capital a interés que se lo presta a si mismo en cuanto capitalista en activo. Así como la transformación del dinero y en general de todo valor en capital es el resultado constante, su existencia como capital es la condición permanente del régimen capitalista de producción. Gracias a su capacidad para convertirse en medios de producción, dispone constantemente de trabajo no retribuido, lo que le permite convertir el proceso de producción y circulación de las mercancías en producción de plusvalía para su poseedor. Por consiguiente, el interés indica solamente que el valor —del trabajo materializado en su forma social general–, (valor que en el proceso real de producción reviste la forma de medios de producción), se enfrenta como una potencia autónoma a la fuerza de trabajo vivo y constituye el medio permanente, para apropiarse trabajo no retribuido, y de que constituye este poder al enfrentarse al obrero como propiedad ajena. Sin embargo, por otra parte, en la forma del interés se esfuma esta antítesis frente al trabajo asalariado, pues el capital a interés no tiene como término antagónico, en cuanto tal, el trabajo asalariado, sino el capital industrial o comercial; el capitalista prestamista se enfrenta como tal directamente con el capitalista que actúa real y directamente en el proceso de reproducción, no con el obrero asalariado, expropiado precisamente de los medios de producción a base del régimen de producción capitalista. El capital a interés es el capital *como propiedad* frente al capital *como función.* Pero, mientras no funciona, el capital no explota a los obreros ni se enfrenta en modo alguno con el trabajo.

Por su parte, la ganancia del empresario no se halla en contraposición con el trabajo asalariado, sino solamente con el interés.

En primer lugar, partiendo de la ganancia media como factor dado, la cuota de la ganancia del empresario no se determina por el salario, sino por el tipo de interés. Es alta o baja en razón inversa a éste.1

En segundo lugar, el capitalista en activo no deriva su derecho de la ganancia

de empresario y, por tanto, esta ganancia misma, de su propiedad sobre el capital, sino de la función del capital, por oposición al caso en que sólo existe como propiedad inerte. Esto se revela como una antítesis directamente existente tan pronto como opera con capital prestado, es decir, allí donde el interés y la ganancia del empresario corresponden a dos personas distintas. La ganancia del empresario se deriva de la función del capital en el proceso de reproducción, es decir, de las operaciones, de la actividad por medio de la cual el capitalista en activo sirve de vehículo a estas funciones del capital industrial y mercantil. Pero el ser representante del capital en acción no constituye una sinecura como el ser representante del capital a interés. Dentro de la producción capitalista, el capitalista dirige el proceso de producción y el proceso de circulación. La explotación del trabajo productivo cuesta un esfuerzo, lo mismo si corre directamente a cargo del capitalista que si se efectúa por otro en su nombre. Por oposición al interés, la ganancia del empresario aparece, pues, ante él como algo independiente de la propiedad del capital, y más bien como resultado de sus funciones de no propietario, de *obrero.*

Va formándose, pues, en su cerebro la idea de que su ganancia de empresario, lejos de hallarse en contradicción con el trabajo asalariado y de ser trabajo ajeno no retribuido, representa, por el contrario, su propio *salario,* un salario de vigilancia, *wages of superintendence of labour;* considera que su salario es superior al del simple asalariado, *1°* por tratarse de un trabajo más complicado, *2°* por ser él mismo quien se paga su propio salario. Pierde completamente de vista que su función como capitalista consiste en producir plusvalía, es decir, trabajo no retribuido, y en producirla además en las condiciones más económicas, ante el hecho antitético de que el capitalista percibe el interés aunque no desempeñe ninguna función como capitalista, simplemente por ser propietario del capital y de que, por el contrario, la ganancia del empresario corresponde al capitalista en activo aunque no sea propietario del capital con que opera. La forma antagónica de las dos partes en que se divide la ganancia y, por tanto, la plusvalía, hace que se olvide que se trata simplemente de dos partes de la plusvalía, sin que su división altere en lo más mínimo su naturaleza, su origen ni sus condiciones de existencia.

En el proceso de reproducción, el capitalista en activo representa al capital como propiedad ajena frente a los obreros asalariados y el capitalista

propietario del dinero toma parte en la explotación del trabajo, representado por el capitalista en activo. La antítesis entre la función del capital en el proceso de reproducción frente a la simple propiedad sobre el capital al margen del proceso de reproducción hace que se olvide que el capitalista activo sólo puede actuar como representante de los medios de producción frente a los obreros haciendo a éstos trabajar para sí o, lo que es lo mismo, haciendo que los medios de producción funcionen como capital.

En efecto, las formas de interés y de ganancia de la empresa que revisten las dos partes de la ganancia, es decir de la plusvalía, no expresan relación alguna con el trabajo, pues esta relación sólo existe entre él y la ganancia o, mejor dicho, la plusvalía, como la suma, el todo, la unidad de estas dos partes. La proporción en que la ganancia se reparte y los distintos títulos jurídicos que sirven de base a este reparto, presuponen la ganancia como algo dado, presuponen su existencia. Si, por tanto, el capitalista es propietario del capital con que opera, se embolsará la ganancia o plusvalía íntegra; para el obrero es absolutamente indiferente que lo haga así o que se vea obligado a ceder una parte a otra persona, al propietario jurídico del capital. Los fundamentos a que responde la división de la ganancia entre dos clases de capitalistas se convierte así sobre la marcha en los fundamentos de existencia de la ganancia, de la plusvalía que se divide y que el capital como tal extrae del proceso de reproducción, independientemente de todo reparto ulterior. Del hecho de que el interés se contraponga a la ganancia del empresario y ésta al interés, ambos entre sí, pero no conjuntamente al trabajo, ¿se desprende que la ganancia del empresario más el interés, es decir, la ganancia o, más ampliamente, la plusvalía descansa sobre la forma antitética de sus dos partes? Nada de eso, pues la ganancia se produce antes de que se opere en ella esta división, antes de que pueda hablarse siquiera de este reparto.

El capital a interés sólo se afirma como tal cuando el capital prestado se convierte realmente en capital y produce una plusvalía, una parte de la cual es el interés. Pero esto no anula la cualidad inherente a él de producir intereses independientemente del proceso de producción. La fuerza de trabajo sólo afirma su cualidad creadora de valor cuando funciona y se realiza dentro del proceso de trabajo, pero esto no excluye el que de por sí, potencialmente, como tal fuerza, sea la actividad creadora de valor, que no surge como tal en el proceso mismo, sino que es anterior a él. Como tal capacidad creadora de

valor es como se compra. Puede ocurrir que alguien la compre sin ponerla a trabajar productivamente, por ejemplo, para fines puramente

personales, para el servicio doméstico, etc. Lo mismo acontece con el capital. Es incumbencia del prestatario el emplearlo o no como capital, el poner o no realmente en acción la cualidad inherente a él de producir plusvalía. Lo que paga, tanto en uno como en otro caso, es la plusvalía que, potencialmente, como posibilidad, se contiene en la mercancía capital.

*

Detengámonos ahora a examinar más de cerca lo que se refiere a la ganancia del empresario.

Una vez fijado el momento de la determinación específicamente social del capital dentro del régimen de producción capitalista –la propiedad del capital, que permite disponer del trabajo de otros y definido el interés, por tanto, como la parte de la plusvalía engendrada por el capital en este aspecto, la otra parte de la plusvalía –la ganancia del empresario– aparece necesariamente como algo que no procede del capital como tal capital, sino del proceso de producción, desglosado de su determinación social específica, que ha recibido su modalidad especial en la expresión de interés del capital. Pues bien, el proceso de producción desglosado del capital es, simplemente, proceso de trabajo. El capitalista industrial, como un personaje distinto del propietario del capital, no aparece, por tanto, como capital en acción, sino como funcionario, aun independientemente del capital, como simple exponente del proceso de trabajo en general, como obrero y, concretamente, como el obrero asalariado.

El interés, de por sí, expresa precisamente la existencia capitalista de las condiciones de trabajo en su antítesis social con el trabajo en su transformación de poder personal, frente al trabajo y sobre el trabajo. Pero representa este carácter del capital como algo que le corresponde al margen del proceso de producción y que no es, en modo alguno, resultado de la determinación específicamente capitalista de este proceso de producción. No lo representa en contraposición directa con el trabajo, sino al revés, sin relación alguna con el trabajo y como simple relación de un capitalista con otro. Por tanto, como una determinación ajena e indiferente a la relación entre

el capital y el trabajo. Por consiguiente, en el interés, en la forma específica de la ganancia en que el carácter antagónico del capital cobra una expresión independiente, la cobra de tal modo que este antagonismo queda completamente esfumado aquí y se prescinde totalmente de él. El interés es una relación entre dos capitalistas y no entre el capitalista y el obrero.

De otro lado, esta forma del interés da a la otra parte de la ganancia la forma cualitativa de la ganancia de empresario y la del salario de vigilancia. Las distintas funciones que el capitalista tiene que desempeñar como tal y que le corresponden precisamente a diferencia y en contraposición de los obreros, se presentan como simples funciones de trabajo. Crea plusvalía, no porque trabaje *como capitalista*, sino porque trabaja *también* independientemente de su condición de tal. Por consiguiente, esta parte de la plusvalía no tiene nada de plusvalía, sino que es lo contrario de ella, un equivalente por el trabajo realizado. Como el carácter enajenado del capital, su contraposición con respecto al trabajo, se desplaza más allá del proceso real de explotación, al campo del capital a interés, este proceso de explotación aparece aquí como un simple proceso de trabajo, con la diferencia de que el capitalista en activo realiza un trabajo distinto al de los obreros. Por donde se identifican como dos modalidades de trabajo el trabajo de explotación y el trabajo explotado. El trabajo de explotación es trabajo exactamente lo mismo que el trabajo al que se explota. La forma social del capital se hace recaer sobre el interés, pero en una forma neutral e indiferente; sobre la ganancia del empresario recae la función económica del capital, pero prescindiendo del carácter concreto, capitalista, de esta función.

En la conciencia del capitalista se produce aquí el mismo fenómeno que veíamos en la sección II de este libro [pp. 230–232] al tratar de los fundamentos de compensación que sirven de base a la ganancia media.

Estos fundamentos de compensación, que entran de un modo determinante en la distribución de la plusvalía, se tergiversan por la mentalidad capitalista para convertirse en las causas y en los fundamentos (subjetivos) de justificación de la ganancia misma.

La idea de la ganancia del empresario como un salario de vigilancia percibido por el trabajo, idea que nace de su contraposición con el interés, encuentra otro apoyo en el hecho de que, en realidad, una parte de la ganancia puede

desglosarse y se desglosa realmente como salario o, mejor dicho, de que una parte del salario aparece, dentro del régimen de producción capitalista, como parte integrante de la ganancia. Como ya había descubierto certeramente A. Smith, esta parte se presenta en toda su pureza, como una parte independiente y completamente separada, por un lado, de la ganancia (como suma del interés y la ganancia del empresario) y de otro lado de la parte de la ganancia que queda después de descontar el interés como la llamada ganancia del empresario, en el sueldo de los gerentes de aquellas ramas de negocios cuya extensión, etc., consiente una división del trabajo lo bastante amplía para poder asignar un salario especial al director.

El trabajo de alta vigilancia y dirección responde a una necesidad en todas aquellas ramas en que el proceso directo de producción adopta la forma de un proceso socialmente combinado y no la de un trabajo aislado de los productores índependientes.2 Y tienen un doble carácter.

De un lado, en todos aquellos trabajos en los que cooperan muchos individuos la cohesión y la unidad del proceso se personifican necesariamente en una voluntad de mando y en funciones que no afectan a los trabajos parciales, sino a la actividad total del taller, como ocurre con el director de una orquesta. Es éste un trabajo productivo cuya necesidad se plantea en todo régimen combinado de producción.

De otro lado –aun prescindiendo en absoluto del departamento comercial–, este trabajo de alta vigilancia se presenta necesariamente en todos aquellos sistemas de producción basados en el antagonismo entre el obrero como productor directo y el propietario de los medios de producción. Cuanto mayor es este antagonismo, mayor es también la importancia que desempeña el trabajo de alta vigilancia. Por eso este trabajo alcanza su punto culminante bajo el sistema de la esclavitud.3 Sin embargo, es también indispensable en el régimen de producción capitalista, puesto que aquí el proceso de producción constituye, al mismo tiempo, el proceso de consumo de la fuerza de trabajo para el capitalista. Del mismo modo que en los estados despóticos el trabajo de alta vigilancia y la injerencia total del gobierno engloba ambas cosas: tanto la realización de los asuntos comunes que se derivan del carácter de toda comunidad, como las funciones específicas que responden al antagonismo entre el gobierno y la masa del pueblo.

En los antiguos escritores que tenían ante si el sistema de la esclavitud encontramos teóricamente, como ocurría también en la práctica, confundidos los dos aspectos del trabajo de vigilancia de un modo tan inseparable como en los economistas modernos que consideran el régimen absoluto de producción. Por otra parte, como veremos enseguida a la luz de un ejemplo, los apologistas del sistema moderno de la esclavitud se las arreglan para invocar el trabajo de vigilancia como fundamento de justificación de la esclavitud, lo mismo que los otros economistas como base del sistema del trabajo asalariado.

El *villicus*, en tiempos de Catón: "al frente de los esclavos rústicos (*familia rústica*) se halla el capataz (*villicus, de villa* [casa de campo]), encargado de recibir y entregar, de comprar y vender, que se hace cargo de las instrucciones del señor y que, en ausencia de éste, da órdenes y administra castigos... El *villicus* gozaba, naturalmente, de más libertades que los otros esclavos; los libros de Magón aconsejaban permitirle que contrajese matrimonio, que engendrase hijos y tuviese su propia caja y Catón proponía casarlo con la intendente de las esclavas; era el único que podía confiar en adquirir de su dueño la libertad en caso de buen comportamiento. Por lo demás, todos formaban una comunidad doméstica... Cada esclavo, incluyendo al *villicus*, recibía por cuenta del señor, periódicamente, los medios necesarios para cubrir sus necesidades, debiendo atenerse a ellos... La cantidad se ajustaba al trabajo, razón por la cual, por ejemplo, el capataz, obligado a realizar trabajos más ligeros que los demás esclavos, recibía una cantidad menor". (Mommsen, *Historia Romana*, 2° ed. [Berlín] 1865, p. I, pp. 809–10.)

Aristóteles: Pues el Sr. –capitalista– no actúa como tal en la adquisición de los, esclavos

–de la propiedad del capital que le permite comprar trabajo–, sino en la utilización de los esclavos –en el empleo de obreros, hoy asalariados en el proceso de producción. Pero esta ciencia no tiene nada de grande ni de sublime; el esclavo debe saber hacer, el otro debe saber mandar. Allí donde los señores no necesitan molestarse en esto, asume *este honor* el vigilante [epítropos], mientras ellos se dedican a regentar los negocios del Estado o a

filosofar (Aristóteles, *De República*, ed. Bekker, libro I, 7 [Oxonii, 1837, pp.

10 s]).

Aristóteles nos dice con palabras secas que, lo mismo en el terreno económico que en el político, el poder impone a quien lo ejerce las funciones propias del gobierno; es decir, en lo que al terreno económico se refiere, la obligación de saber, cómo han de consumir la fuerza de trabajo, y añade que no debe concederse demasiada importancia a este trabajo de vigilancia, ya que el señor, si dispone de fortuna suficiente, confiere "el honor" de esta molestia a un vigilante.

El trabajo de dirección y de alta vigilancia, cuando no se trata de una función especial, derivada de la naturaleza de todo trabajo social combinado, sino de algo que responde al antagonismo entre el propietario de los medios de producción y el propietario de la simple fuerza de trabajo –lo mismo si ésta se vende con el obrero mismo, como ocurre en el sistema de la esclavitud, que si es el obrero quien vende su fuerza de trabajo y el proceso de producción aparece, por tanto, al mismo tiempo, como el proceso de consumo de su trabajo por el capital–, esta función emanada de la servidumbre de productor directo ha pretendido convertirse no pocas veces en fundamento de justificación de este régimen mismo, presentándose la explotación, la apropiación de trabajo ajeno, no retribuido, como el salario correspondiente al propietario del capital. Pero nadie ha

superado en esto a un defensor de la esclavitud en los Estados Unidos, el abogado O'Connor, quien en un mitin celebrado en Nueva York el 19 de diciembre de 1859, decía, junto a la bandera: "¡Justicia para el Sur!"

–Now gentlemen, (bueno, señores) decía entre grandes aplausos, "la misma naturaleza ha destinado al negro a la esclavitud. Es fuerte y vigoroso para el trabajo, pero la naturaleza que le ha dado este vigor, le ha negado al mismo tiempo tanto inteligencia para gobernar como voluntad para trabajar". (Aplausos). "Ambas cosas le han sido negadas. Y la misma naturaleza que no le ha dotado de voluntad para trabajar le ha dado un dueño, encargado de imponerle esta voluntad y de convertirle, dentro del clima para el que ha sido creado, en un servidor útil para él mismo como para el señor que lo gobierna. Yo afirmo que no constituye ninguna injusticia dejar al negro en la situación en que lo ha colocado la naturaleza, darle un señor que lo gobierne, y que no se le arrebate ninguno de sus derechos si se le obliga a trabajar y a pagar a su

dueño una justa indemnización por el trabajo y el talento que invierte en gobernarle y en hacerle útil para él mismo y para la sociedad" *[New York Tribune,* 20 de Dic. 1859, p. 5].

Pues bien, también el obrero asalariado, como el esclavo, necesita de un señor que le haga trabajar y le gobierne. Y, dando por supuesta esta relación de señorío y servidumbre, es perfectamente justo que el obrero asalariado se vea obligado a producir su propio salario y además el salario de vigilancia, una compensación por el trabajo de gobernarle y vigilarle, "pagando a su dueño una justa indemnización por el trabajo y el talento que invierte en gobernarle y en hacerle útil para él mismo y para la sociedad".

El trabajo de alta vigilancia y dirección, en la medida en que se deriva del carácter antagónico, del señorío del capital sobre el trabajo y en que, por tanto, es común al régimen capitalista y a todos los sistemas de producción basados en el antagonismo de clases, se halla también en el sistema capitalista directa e inseparablemente enlazado con las funciones productivas que todo el trabajo social combinado impone a determinados individuos como un trabajo especial. El salario del *epítropos* [del capataz o vigilante de la antigua Grecia] o del *régisseur,* como se le llamaba en la Francia feudal, se desglosa completamente de la ganancia y reviste también la forma del salario para remunerar un trabajo especial, allí donde el negocio se desarrolla en una escala suficientemente grande para poder pagar a este tipo de dirigente *(manager),* sin que por ello nuestros capitalistas industriales se dediquen, ni muchos menos "a regentear los negocios del Estado o a filosofar".

Ya el señor Ure nos ha dicho que no son los capitalistas industriales, sino los directores *(managers)* 4 "el alma de nuestra industria". Por lo que se refiere a la parte mercantil del negocio, ya hemos dicho lo que había que decir acerca de esto en la sección anterior [Ver pp. 283 s.].

La misma producción capitalista se ha encargado de conseguir que el trabajo de alta

vigilancia, al separarse completamente de la propiedad del capital, ande rodando por la calle. El capitalista no necesita, pues, perder su tiempo encargándose personalmente de esta labor. Un director de orquesta no necesita, ni mucho menos, ser el propietario de los instrumentos ni entre sus

funciones dirigentes figura la de abonar los “salarios” a los demás músicos. Las fábricas cooperativas aportan la prueba de que el capitalista como funcionario de la producción es un personaje tan superfluo como él mismo, en su cabal carácter,

considera, que lo es el gran terrateniente. En aquello en que el trabajo del capitalista no se deriva del proceso de producción como un proceso puramente capitalista, terminando por tanto allí donde termina el capital, en aquello en que no se limita a la función de explotar trabajo ajeno; en cuanto se deriva, por tanto, de la forma de trabajo como un trabajo social, de la combinación y cooperación de muchos para lograr un resultado común, es algo tan independiente del capital como lo es esta forma misma, una vez que rompe la envoltura capitalista. Decir que este trabajo es necesario como trabajo capitalista, o como función del capitalista, es tanto como decir que el vulgo no puede imaginarse las formas que se van desarrollando en el seno del régimen capitalista de producción separadas y liberadas de su carácter capitalista antagónico. Con relación al capitalista financiero el capitalista industrial es un obrero, pero un obrero capitalista, es decir, explotador de trabajo ajeno. El salario que reclama y percibe por este trabajo equivale exactamente a la cantidad de trabajo ajeno que se apropia, y depende directamente, siempre y cuando que se someta al necesario esfuerzo de la explotación, del grado de explotación de este trabajo y no del grado del esfuerzo que la explotación le impone y que puede echar sobre los hombros de un director a cambio de

una moderada remuneración. Después de cada crisis podemos ver en lo distritos fabriles ingleses un gran número de ex fabricantes que regentan por un pequeño salario las mismas fábricas de que antes eran dueños, pero ahora como directores de los nuevos propietarios, que son, no pocas veces, sus mismos acreedores.5

El salario de administración, tanto para los directores mercantiles como para los

gerentes industriales, aparece completamente separado de la ganancia del empresario, lo mismo en las fábricas cooperativas de los obreros que en las empresas capitalistas por acciones. La separación entre el salario de administración y la ganancia de empresario, que en los demás casos aparece

como algo fortuito, es aquí constante. En las fábricas

cooperativas desaparece el carácter antagónico del trabajo de vigilancia, pues el director de la fábrica es pagado por los obreros en vez de representar frente a ellos al capital. Las empresas por acciones –que se desarrollan con el sistema de crédito– tienden a separar cada vez más este trabajo administrativo como función, de la posesión del capital, sea propio o prestado, del mismo modo que al desarrollarse la sociedad burguesa las funciones

judiciales y administrativas se van separando de la propiedad territorial, de la que eran atributos en la época del feudalismo. Pero mientras que, de una parte, el capitalista en activo se enfrenta al simple propietario del capital, al capitalista financiero, y que, con el desarrollo del crédito, este capital financiero asume por si mismo un carácter social, se concentra en bancos y es concedido en préstamos por éstos y no por sus propietarios

directos y mientras que, por otra parte, el simple director de una empresa, que no posee el capital bajo titulo alguno, ni en concepto de préstamo ni de otro modo, desempeña todas las funciones reales que corresponden al capitalista en activo como tal, queda en pie solamente el funcionario y desaparece del proceso de producción como un personaje superfluo, el capitalista.

Por los balances públicos6 de las fábricas cooperativas de Inglaterra vemos que –después de deducir el salario de los gerentes, que representa una parte del capital variable desembolsado, ni más ni menos que el salario de los demás obreros– la ganancia obtenida por ellas es superior a la ganancia media, a pesar de abonar a veces intereses mucho más altos que las fábricas privadas. La causa de esto reside, en todos los casos a que nos referimos, en la mayor economía en el empleo de capital constante. Pero lo que a nosotros nos interesa es que aquí la ganancia media (= interés + ganancia de empresario) se presenta de hecho y de un modo tangible como una magnitud en absoluto independiente del salario de administración. La ganancia del empresario es, aquí, superior a la normal, por ser también superior a la usual la ganancia media.

Este mismo hecho se revela en algunas empresas capitalistas por acciones, por ejemplo, en los bancos por acciones (Joint Stock Banks). El *London and Westminster Bank* pagó en 1863 el 30% de dividendo anual, el *Union Bank of*

London y otros, el 15%. De la ganancia bruta se descuenta aquí, además de los salarios

[sueldos] de los gerentes, los intereses pagados por los depósitos. Las elevadas ganancias se explican, en este caso, por la pequeña proporción existente entre el capital desembolsado y los depósitos. Así, por ejemplo, en el *London and Westtminster Bank*, 1863: capital desembolsado, 1.000,000 de libras esterlinas; depósitos, 14.540,275 libras esterlinas. En el *Union Bank of London*, 1863: capital desembolsado 600,000 libras esterlinas; depósitos 12.384,173 libras esterlinas.

La confusión entre ganancia de empresario y salario de vigilancia o de administración empezó produciéndose por la forma antagónica que el remanente de la ganancia sobre el interés presenta por oposición a éste. Y se desarrolló más tarde por la tendencia apologética a presentar la ganancia, no como plusvalía, es decir, como trabajo no retribuido, sino como un salario percibido por el propio capitalista a cambio del trabajo por él realizado. Frente a esto formularon luego los socialistas el postulado de que la ganancia se redujese de hecho a lo que teóricamente pretendía ser, es decir, a un simple salario de vigilancia.

Este postulado resultaba tanto más desagradable para los apologistas teóricos cuanto más iba encontrando, de una parte, este salario de vigilancia, su determinado nivel y su precio concreto en el mercado, al igual que los demás salarios, con la formación de una numerosa clase de directores industriales y comerciales, 7 y cuanto más iba descendiendo, por otra parte, como todos los salarios por trabajos especiales, con el desarrollo general que hace bajar el costo de producción de la fuerza de trabajo específicamente calificadas8. Al desarrollarse la cooperación por parte de los obreros y las empresas por acciones por parte de la burguesía, desapareció el último pretexto que aún existía para confundir la ganancia del empresario con el salario de

administración, y la ganancia se reveló prácticamente como lo que era también teóricamente de un modo indiscutible: como simple plusvalía, valor por el que no se paga ningún equivalente, trabajo realizado y no retribuido. El capitalista en activo explota realmente el trabajo y, si opera con capital prestado, divide el fruto de su explotación en interés y ganancia de empresario, que es el remanente de ésta sobre aquél.

Sobre la base de la producción capitalista se desarrolla en las empresas por acciones una nueva especulación con el salario de administración, creándose al lado de los verdaderos gerentes y por encima de ellos toda una serie de consejos de administración e inspección en los que la administración y la inspección no son, en realidad, más que un pretexto para saquear a los accionistas y enriquecerse. Acerca de esto encontramos detalles muy sabrosos en *The City or the Physiology of London Business; with Sketches on Change; and the Coffee Houses*, Londres, 1845. "Cuánto ganan los banqueros y comerciantes al interesarse en la dirección de ocho o nueve compañías distintas puede verse por el siguiente ejemplo: el balance privado del señor Timothy Abraham Curtis presentado al tribunal de quiebras con motivo de su bancarrota, acusaba una venta de 8–900 libras esterlinas anuales por concepto de cargos de dirección. El señor Curtis había sido director del Banco de Inglaterra y de la Compañía de las Indias Orientales, por lo que cada sociedad por acciones se consideraba feliz si podía tenerlo de director". (*Ob. cit.,* [81] 82). La remuneración abonada a los directores de estas sociedades no es inferior a una guinea (21 marcos) por sesión semanal. Y los debates ante el tribunal de quiebras demuestran que este salario de vigilancia se halla, por regla general, en razón inversa a la vigilancia realmente ejercida por estos directores nominales.

Notas al pie capítulo XXIII

1 “Las ganancias del empresario dependen de las ganancias netas (*net profits*) del capital. no éstas de aquéllas.” (Ramsay, *An Essay on the Distribution of Wealth*, p, 214. *Net profits*, en Ramsay, equivale siempre a intereses.

2 "Aquí (tratándose de los terratenientes campesinos) la alta vigilancia es siempre perfectamente superflua."

(J. E. Cairnes, *The Slave Power*, Londres, 1862. p. 48.)

3 "Si la naturaleza del trabajo exige que los obreros (es decir, los esclavos) se diseminen en una superficie extensa, aumentan consiguientemente el número de vigilantes y, por tanto, el costo del trabajo que esta vigilancia supone." (Cairnes, *ob. cit.*, p. 44.)

4 A. Ure, *PhiIosophy of Manufactures,* trad. franc. 1836. I, p. 67. donde este Pindaro de los fabricantes declara que la mayoría de éstos no tienen ni* la más remota idea del mecanismo que emplean.

5 En un caso que tuve ocasión de conocer personalmente, un fabricante quebrado después de la crisis de 1868, se convirtió en asalariado pagado por sus propios obreros. La fábrica, después de la quiebra. pasó a manos de una cooperativa obrera y el antiguo patrono fue colocado al frente de ella como director. *F.E.*

6 Los datos aquí contenidos llegan a lo sumo hasta 1864, puesto que lo anterior fue escrito en 1865 . *F. E*

7 “Los maestros son tan obreros como sus ofíciales. En función de tales, su interés es exactamente el mismo que el de su gente. Pero son, además, o capitalistas o agentes de los capitalistas, y en tal concepto se enfrentan resueltamente con el interés de los obreros" (p.

27). “La amplia difusión de la cultura entre los *obreros industriales* (*journeymen mechanics*) de este país va reduciendo diariamente el valor del trabajo y de la pericia de casi todos los maestros y empresarios, al aumentar el número de personas que poseen los conocimientos periciales de éstos”. (*Hodgskin, Labour defended agains the Claims of Capital*, etc., Londres, 1825.)

8 "El aflojamiento general de los límites convencionales y las mayores facilidades de cultura contribuyen a reducir los salarios de los obreros cultos, en vez de aumentar los de los no cultos.” (J. St. Mill . *Principles of Political Economy*, 2° ed., Londres. 1849, I, p. 463).

CAPITULO XXIV

EL CAPITAL A INTERES, FORMA ALIENADA DE RELACION CAPITALISTA

Es en el capital a interés donde la relación capitalista cobra su forma más exterior y más fetichista. Aquí nos encontramos con *D – D'*, dinero que engendra más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso

intermedio entre ambos extremos. En el capital comercial *D –M – D'* existe, por lo menos, la forma general del movimiento capitalista, aunque sólo se mantenga dentro de la órbita de la circulación, razón por la cual la ganancia aparece aquí como simple resultado de una enajenación; no obstante, aparece como producto de una *relación* social y no como producto simple de un *objeto* material. La forma del capital mercantil representa, a pesar de todo, un proceso, la unidad de fases contrapuestas, un movimiento que se desdobla en dos actos antagónicos, en la compra y la venta de la mercancía. En *D – D',* o sea en la fórmula del capital a interés, se esfuma. Cuando el capitalista presta, por ejemplo, 1,000 libras esterlinas y el tipo de interés es el 5%, tenemos que el valor de 1,000 libras esterlinas como capital para un año = $c + ci'$, llamando *c* al capital e *i'* al tipo de interés, que aquí es, como hemos dicho, el 5% =

5 1

1

———

=

——

1,000 + 1,000 x

——

= 1,050

100

20

20

libras esterlinas. El valor de 1,000 libras esterlinas como capital es = 1,050 libras esterlinas, lo que quiere decir que el capital no constituye una magnitud simple. Es una relación de magnitudes, la relación de una suma principal

como valor dado, como valor que fructifica, como suma capital que engendra una plusvalía.

Y, como hemos visto, el capital se presenta siempre bajo esta forma como valor que se valoriza directamente, con respecto a todos los capitalistas activos, ya operen con capital propio o con capital prestado.

D – D': estamos ante el punto de partida primitivo del capital, ante el dinero de la fórmula *D + M + D'*

reducido a los dos extremos *D – D'*, donde *D' = D + á D*, o sea, dinero que engendra más dinero. Es la fórmula general y primitiva del capital, condensada de un modo absurdo. Es el capital terminado, la unidad del proceso de producción y el proceso de circulación, fuente, por tanto, de plusvalía al cabo de un determinado período de tiempo. Bajo la forma del capital a interés aparece esto directamente, sin la mediación del proceso de producción y de circulación. El capital se revela aquí como una fuente misteriosa y autóctona de interés, de su propio incremento. El *objeto* (dinero, mercancía, valor) es ya de por sí, como tal y ahora ya capital, y el capital aparece como simple objeto; el resultado de todo el proceso de reproducción se presenta aquí como propiedad inherente a un objeto material, depende de la voluntad del poseedor del dinero, es decir, de la mercancía en su forma constantemente cambiable, el invertirlo como dinero o alquilarlo como capital. En el capital a interés aparece, por tanto, en toda su desnudez este fetiche automático del valor que se valoriza a si mismo, del dinero que alumbra dinero, sin que bajo esta forma descubra en lo más mínimo las huellas de su nacimiento. La relación social queda reducida aquí a la relación de una cosa, el dinero, consigo misma. En vez de la transformación real y efectiva del dinero en capital sólo aparece ante nosotros, aquí, su forma carente de contenido. Como ocurre con la fuerza de trabajo, el valor de uso del dinero se convierte aquí en fuente de valor, de más valor que el que en él mismo se contiene. El dinero como tal es ya, potencialmente, un valor que se valoriza a si mismo y en calidad de tal se presta, lo cual es la forma de venta que corresponde a esta peculiar mercancía El dinero tiene la virtud de crear valor, de arrojar interés, lo mismo que el peral tiene la virtud de dar peras. Es esta cosa, fuente de interés, la que el prestamista vende al prestar su dinero.

Pero no es esto todo. El capital realmente en funciones se presenta, como

hemos visto, de tal modo que no rinde interés como capital en funciones precisamente, sino como capital de por sí, como capital–dinero.

También esto aparece invertido aquí: mientras que el interés e solamente una parte de la ganancia, es decir, de la plusvalía que el capitalista en activo arranca al obrero, aquí nos encontramos, a la inversa, con el interés como el verdadero fruto del capital, como lo originario, y con la ganancia, transfigurada ahora bajo la forma d ganancia de empresario, como simple accesorio y aditamento añadido en el proceso de reproducción.

El fetichismo del capital y la idea del capital como un fetiche aparecen consumados aquí. En la fórmula *D* –

D' tenemos la forma más absurda del capital, la inversión y materialización de las relaciones de producción elevadas la más alta potencia: la forma del interés, la forma simple del capital, antepuesta a su mismo proceso

de reproducción; la capacidad de dinero o, respectivamente, de la mercancía, de valorizar su propio valor independientemente de la reproducción, la mistificación capitalista en su forma más descarada.

Para la economía vulgar, que pretende presentar el capital como fuente independiente de valor, de creación de valor, esta forma es naturalmente, un magnífico hallazgo, la forma en que ya no es posible identificar la fuente de la ganancia y en que el resultado del proceso capitalista de producción — desglosado del proceso mismo cobra existencia independiente.

Es en el capital–dinero donde el capital se convierte en mercancía cuya cualidad de propia valorización tiene un precio fijo, plasmado en el tipo de interés vigente en cada momento.

El capital reviste su forma fetichista más pura como capital a interés y bajo su forma directa de capital dinero portador de interés: $A – A'$, como sujeto, como cosa a vender (las otras formas de capital a interés que aquí no nos interesan, son, a su vez, derivadas de esta forma y la presuponen). En *primer lugar*, porque el capital existe constantemente bajo forma de dinero, forma bajo la cual todas sus determinaciones se borran y sus elementos reales se hacen invisibles. El dinero es justamente la forma en que la diferencia de las

mercancías como valores de uso no existe ya, y, por consecuencia, tampoco la diferencia entre capitales industriales constituidos por esas mercancías y sus condiciones de producción; es la forma en la cual el valor

–aquí del capital– existe como valor de cambio autónomo. En el proceso de reproducción del capital, la forma dinero es efímera, elemento simplemente transitorio. Por el contrario, en el mercado monetario, el capital existe siempre bajo esta forma. En *segundo lugar*, la plusvalía que el capital produce, aquí también bajo forma de dinero, parece que se le acrecienta como tal, Igual que es propio de los árboles el crecer, del mismo modo el engendrar dinero (T6Xos [interés y descendencia]) parece ser lo propio del capital bajo la forma de, capital–dinero.

En el capital a interés se condensa y abrevia el movimiento del capital; se prescinde del proceso intermedio y un capital == 1,000 aparece plasmado como una cosa que es de por sí = 1,000 y que al cabo de cierto tiempo se convierte en 1,100, lo mismo que el vino encerrado en la bodega, que al cabo de cierto tiempo gana en valor de uso por su propia virtud. El capital es ahora un objeto, pero en cuanto tal es capital.

El dinero lleva ahora el fruto del amor en su entraña. Tan pronto como se presta o se invierte en el proceso de reproducción (siempre y cuando que rinda al capitalista en activo, como a su propietario, intereses distintos de la ganancia de empresario) van creciendo sus intereses, lo mismo si duerme que si esta despierto, si se queda en casa o sí anda de viaje, de día y de noche Por donde el capital–dinero a interés (y todo capital es, en cuanto

a su expresión de valor, capital–dinero o es considerado ahora corno la expresión del capital–dinero) realiza el devoto anhelo del atesorador.

Es esta inserción orgánica del interés en el capital–dinero para formar un todo único (que es el modo como se presenta aquí la producción de la plusvalía por el capital) lo que da tanto que hacer a Lutero, en su ingenua acometida contra la usura. Después de exponer que es licito exigir intereses cuando, por no devolver a su debido tiempo el dinero prestado, se le produce un perjuicio al prestamista, quien se halla obligado, a su vez, a realizar un pago o se le impide obtener por este motivo una ganancia que podría realizar, mediante la compra de un huerto, por ejemplo, Lutero prosigue: “Y ahora que te los

presté (100

florines), puedes producirme un daño no devolviéndomelos a tiempo para poder pagar aquí y comprar allí, lo que me perjudicará en ambos sentidos es decir, *duplex interesse, damni emergentis et lucri cessantis*

[doble interés por la perdida sufrida y por la ganancia que se deja de obtener]..., de lo cual Juan, por haber prestado los cien florines, ha salido perjudicado y puede en equidad pedir que se le resarza del perjuicio, es decir, que además de devolverle los cien florines, se le indemnicen los dos daños, el de no haber podido pagar y el de no haber podido comprar el huerto, *como si estos dos daños se hubiesen causado naturalmente* a los cien florines, imputando a éstos los dos daños que en realidad no han sufrido... Por eso eres un usurero, porque haces que tu prójimo te in–demnice con su dinero un daño que nadie te ha causado y que no puedes probar ni calcular, este daño es lo que los juristas llaman *non verum sed phantasticum interesse* [un interés no real, sino imaginario]. Un daño que alguien se imagina a su antojo... No vale, pues, decir que habrían podido producirse los daños nacidos del no poder pagar ni comprar, pues de otro modo diríamos *ex contingente necessarium*, hacer lo que debería ser partiendo de lo que no es; transformar lo incierto en certidumbre. Sí esta usura no ha de devorar al mundo en pocos años ... es una desgracia fortuita la que sufre el prestamista, de la que ha de reponerse, pero en el comercio es al revés y el reverso completo de esto: aquí se procura hacer que cargue con el daño el prójimo necesitado, para nutrirse y enriquecerse con ello, para vivir y triunfar en la ociosidad a costa de los cuidados y los desvelos de otros. Me echo a dormir detrás de la estufa y dejo que mis cien florines trabajen por mí, y como se trata de dinero prestado, el botín viene a mis manos sin trabajo ni desvelo alguno. ¿A quién no le gustaría esto?" (M. Lutero, *De cómo los párrocos deben predicar contra la usara*, Wittemberg 1540 [*Obras*, Wittenberg, 1589, 6° parte, pp. 309

y 310]).

La idea del capital como valor que se reproduce a sí mismo y se incrementa en la reproducción, gracias a su cualidad innata de ser un valor que se conserva y crece eternamente —es decir, gracias a la cualidad oculta de los escolásticos— ha llevado a las fabulosas ocurrencias del Dr. Price, que dejan muy atrás a las fantasías de los alquimistas; ocurrencias en las que llegó a

creer seriamente Pitt y que en sus leyes sobre el *sinking fund*

[fondo de amortización de la Deuda pública] convirtió en columnas de sus finanzas.

"El dinero que rinde intereses compuestos crece al principio lentamente, pero como la proporción del crecimiento va acelerándose progresivamente, llega a ser tan rápida que sobrepasa toda fantasía. Un penique prestado a interés compuesto del 5% al nacer Cristo se habría multiplicado hoy hasta formar una suma mayor que la que podría contenerse en 150 millones de planetas terráqueos, todos de oro macizo. En cambio, prestado a interés simple no habría pasado. en el mismo tiempo de 7 chelines y 4 ½ peniques. Hasta hoy, nuestro gobierno ha preferido basar sus finanzas en el segundo método en vez del primero."1

Y aún vuela más alto en sus *Observations on Reversionary Payments* etc., Londres 1772: "Un chelín invertido al nacer nuestro Redentor [por tanto, en el templo de

Jerusalén seguramente] al 6% de interés compuesto habría crecido hoy hasta formar una masa de dinero mayor que la que cabría en todo el sistema solar convertido en una esfera de un diámetro igual al de la órbita de Saturno"

"Por eso ningún Estado tendría por qué pasar por dificultades, pues con los más pequeños ahorros podría pagar las mayores deudas en un plazo tan breve como lo requiera su interés". (Pp. XIII, y XIV.) ¡Hermosa introducción teórica a la Deuda pública inglesa].

Price se dejó sencillamente fascinar por la inmensidad de las cifras resultantes de la progresión geométrica. Consideraba el capital por, sí mismo, sin fijarse en las condiciones de reproducción y del trabajo, como un autómata, como una cifra que se multiplicaba por si misma (exactamente lo mismo que hacía Malthus con el hombre en su progresión geométrica), razón por la cual creía haber descu-bierto la ley de su crecimiento en la fórmula $s = c\,(1 + i)$, llamando *s* a la suma de capital + interés, *c* al capital desembolsado, *i* al tipo de interés (considerado en partes alícuotas de 100) *y n* al número de años que dura el proceso.

Pitt tomó muy en serio la mistificación del Dr. Price. La Cámara de los Comunes acordó en 1786 reunir un millón de libras esterlinas para obras de utilidad pública. Según Price, en quien Pitt creía, lo mejor era, naturalmente, sacar este dinero mediante impuestos sobre el pueblo, "acumulando" luego la suma obtenida y escamoteando la Deuda pública por el misterio del interés compuesto. Aquel acuerdo de la Cámara de los Comunes fue seguido inmediatamente por una ley presentada por Pitt en la que se ordenaba la acumulación de 250,000 libras esterlinas "hasta que, con las rentas vitalicias vencidas, el fondo se incrementase hasta la suma de 4 millones de libras anuales" *(Act* 26 Jorge III, cap 31).* En su discurso de 1792, en que Pitt propuso aumentar la suma destinada al fondo de amortización, indicó entre las causas del predominio comercial de Inglaterra la maquinaria, el crédito, etc., pero como "la causa más importante y duradera, la acumulación. Este principio se halla ya perfectamente desarrollado y suficientemente explicado en la obra de Smith, de ese genio... Esta acumulación de capitales se lleva a cabo dejando a un lado, por lo menos, una parte de la ganancia anual para incrementar el capital que ha de ser invertido del mismo modo al año siguiente, con lo que se obtiene una ganancia continua". De este modo, gracias al Dr. Price, convierte Pitt la teoría de la acumulación de A. Smith en el enriquecimiento de un pueblo por medio de la acumulación de deudas y llega al halagüeño resultado de que para pagar un empréstito lo mejor es abrir empréstitos y más empréstitos, hasta el infinito.

Ya en Josias Child, el padre de la banca moderna, nos encontramos con la tesis de que "100 libras esterlinas, producirán al cabo de 70 años, al interés compuesto del 10%, la suma de 102,400 libras esterlinas"

(Traité sur le commerce, etc., por J. Child, trad. etc. Amsterdam y Berlín, 1754, p. 115. Obra escrita en 1669).

Que las concepciones del Dr. Price se han deslizado al buen tuntún entre los economistas modernos, lo revela el siguiente pasaje del *Economist:* "El capital a interés compuesto *(compound interest)* sobre cada una de las partes del capital ahorrado tiene tal fuerza de incrementación *(all–engrossing),* que toda la riqueza del mundo productiva de renta se ha convertido desde hace ya mucho tiempo en intereses de un capital... Toda la renta es hoy pago de intereses sobre un capital invertido en otro tiempo en la tierra". *(Economist,*

19 julio 1859). En su cualidad de capital a interés pertenece al capital toda la riqueza que pueda producirse, y todo lo que hasta ahora ha obtenido no son sino pagos a cuenta de su apetito *all–engrossing* (que se lo lleva todo para

si). Todo el trabajo sobrante que pueda rendir el género humano mientras exista, le corresponde al capital según sus leyes innatas. Moloc.

Veamos por último el siguiente galimatias del "romántico" Adam, Müller: "El enorme incremento de los intereses compuestos, según el Dr. Price, o de las fuerzas humanas que van acelerándose a sí mismas, presupone, si ha de producir estos efectos inmensos, una

aplicación uniforme indivisa e ininterrumpida, por espacio de varios siglos. Tan pronto como el capital se divide en distintos vástagos, cada uno de los cuales crece por cuenta propia, vuelve a iniciarse el proceso total de acumulación de fuerzas descrito aquí. La naturaleza

ha distribuido la progresión de las fuerzas en una órbita de 20 a 25 años, que por término medio se asignan a cada obrero individual (¡). Al expirar este plazo, el obrero abandona su carrera y el capital reunido mediante los intereses compuestos del trabajo debe transferirse a un nuevo obrero y, en la mayoría de los casos, distribuirse entre varios obreros o hijos. Antes de poder extraer de él verdaderos intereses compuestos, tienen que aprender a vivificar o aplicar el capital que les corresponde. Además, una cantidad enorme del capital adquirido por la sociedad burguesa es acumulado gradualmente durante largos años, aun en las sociedades más dinámicas, antes de destinarlo a la ampliación directa del trabajo; en vez de ello, tan pronto como se logra reunir una suma importante, se confía en concepto de 'préstamo' a otro individuo, a un obrero, a un banco, a un Estado, para que quien lo recibe, poniendo en verdadero movimiento el capital, saque de él intereses compuestos, lo que le permite fácilmente abonar al prestamista los correspondientes intereses simples.

Finalmente, contra aquella progresión inmensa en que podrían multiplicarse las fuerzas del hombre y sus productos si rigiese exclusivamente la ley de la producción o del ahorro reacciona otra ley no menos profundamente arraigada en la naturaleza humana, la ley de consumo, de la apetencia o de la dilapidación".

(Adam Müller *Die Elemente des Staatskunst*, Berlín, 1809, t. III, pp. 147–149)
Es imposible acumular en pocas líneas más barbaridades. No hablemos de la chusca

confusión de obreros y capitalistas, del valor de la fuerza de trabajo y el interés del capital , etc. Lo estupendo es que la baja de los intereses compuestos trata de explicarse, entre otra causas, por el hecho de que se "presta" capital, con lo que luego rinde "intereses compuestos".* El método de nuestro Müller es característico del romanticismo en todos los sectores. Su contenido está formado por prejuicios cotidianos, basados en las más superficiales apariencias de las cosas. Una manera mistificadora de exponer las cosas trata luego de "exaltar" y poetizar este falso y trivial contenido.

El proceso de acumulación del capital puede ser concebido como una acumulación de intereses compuestos siempre y cuando que pueda llamarse interés a la parte de la ganancia (plusvalía) que se convierte de nuevo en capital, es decir, que sirve para la absorción de nuevo trabajo sobrante. Pero:

1) Prescindiendo de todas las perturbaciones fortuitas, en el curso del proceso de reproducción va depreciándose constantemente, en mayor o menor medida, una gran parte del capital existente, pues el valor de las mercancías se determina, no por el tiempo de trabajo que ha costado producirlas, sino por el tiempo de trabajo que cuesta reproducirlas, el cual tiende continuamente a disminuir a medida que se va desarrollando la productividad social del trabajo. Por eso, al llegar a una fase elevada de desarrollo de la productividad social parece como si todo el capital existente fuese, no el resultado de un largo proceso de acumulación de capital, sino el resultado de un período de reproducción relativamente corto.2

2) Como se ha demostrado en la sección III de este libro, la cuota de ganancia disminuye a medida que aumenta la acumulación del capital y la correspondiente capacidad productiva del trabajo social, la cual se traduce precisamente en un descenso relativo del capital variable con respecto al constante. Para obtener la misma cuota de ganancia, suponiendo que el capital constante puesto en acción por un obrero se decuplícase, sería necesario que se decuplícase también el tiempo de trabajo sobrante, y así, pronto nos en–contraríamos con que toda la jornada de trabajo y aun las veinticuatro horas del día resultaban insuficientes, aun cuando el capital se las

apropiase en su integridad. Pues bien, la progresión de Price y en general *"al engrossing capital, with compound interest"* (28) tienen como base la idea de que la cuota de ganancia no dismínuye.3

La identidad entre la plusvalía y el trabajo sobrante traza un límite cualitativo a la acumulación del capital: la *jornada de trabajo total,* el desarrollo en cada momento de las fuerzas productivas y de la población, que limita el número de las jornadas de trabajo que pueden ser explotadas al mismo tiempo. En cambio, sí la plusvalía se concibe bajo la forma vacía de sentido del interés, el límite será puramente cuantitativo y escapa a toda fantasía.

En el capital a interés aparece consumada la idea del capital–fetiche, la idea que atribuye al producto acumulado del trabajo plasmado como dinero la virtud, nacida de una misteriosa cualidad innata, de crear

automáticamente plusvalía en una progresión geométrica, de tal modo que este producto acumulado del trabajo ha descontado ya desde hace mucho tiempo, según el *Economist,* toda la riqueza de la tierra presente y futura como algo que por derecho le corresponde. El mismo producto del trabajo pretérito, el trabajo pasado mismo, se halla según esto fecundado con un fragmento de trabajo sobrante vivo presente o futuro. Sabemos, sin embargo, en primer lugar, que en realidad la conservación y también, por tanto, la reproducción del valor de los productos del trabajo pretérito sólo es fruto de su contacto con el trabajo vivo; y en segundo lugar, que la posibilidad de que los productos del trabajo sobrante vivo solo se mantienen mientras se mantiene la relación del capital, es decir, esta relación social determinada en que el trabajo pretérito se enfrenta de un modo independiente y todo poderoso, al trabajo vivo.

Pie de Cap 24

1 Richard Price, *An Appeal to the Public on the subject of the National Debt* [1772), 2° ed., Londres, 1774

[pp.. 18 s], donde se hace este ingenuo chiste: "Hay que tomar dinero prestado a interés simple para incrementarlo a interés compuesto". (R. Hamilton, *An Inquiry concerning the Rise and Progress of the National Debt of Great Britain,* 2° ed., Edimburgo, 1814 [parte III, sec. I "Examination of

Dr. Price's Views of Finance", p. 133]. Según esto, el tomar dinero a préstamo sería el medio más seguro de enriquecerse, aun tratándose de particulares. Pero si yo consigo, por ejemplo, 100 libras esterlinas al 5% de interés anual, tendré que pagar al final del año 5 libras y, suponiendo que el préstamo se repita durante 100 millones de años, recibiré 100 libras esterlinas solamente cada año, por las que tendré que pagar anualmente 5. Tomando 100

libras a préstamo jamas conseguiré llegar a prestar 105. ¿Y de dónde voy a sacar el dinero necesario para pagar el 5% de interés? De nuevos prestamos o, sí soy el Estado, de los impuestos, Pero si el que recibe dinero a préstamo es el capitalista industrial, de su ganancia del 15%, supongamos, tendrá que pagar el 5% de interés, comiéndose, por ejemplo, el 5% (aunque su apetito aumenta con sus ingresos) y capitalizando el 5%

restante Necesita obtener, por tanto, una ganancia del 15% para poder pagar constantemente el 5% de interés.

Si este proceso se mantiene durante mucho tiempo, la cuota de ganancia disminuirá por las razones indicadas, digamos del 15 al 10%. Pero Price olvida totalmente que el interés del 5% presupone una cuota de ganancia del 15% y presenta ésta de tal modo que permanece invariable a pesar de la acumulación del capital. El interés no tiene absolutamente nada que ver con el proceso real de acumulación; sólo le preocupa la operación de prestar dinero para que arroje interés compuesto, Le tiene completamente sin cuidado cómo aborde esto, puesto que, desde su punto de vista, se trata de una cualidad innata del capital a interés.

* Es decir, Ley 31 del 26° año de reinado de Jorge III. *(Nota de la ed. alemana.)*

* Las comillas son tomadas del manuscrito de Marx. (N.R.).

2 Véanse Mill y Carey, y los equívocos comentarios de Roscher [Cf. J. St. *Mill, Principios de Economía Política,* H. C. Carey, *Principies of Social Science,* tomo III, Filadelfia, 1860. pp. 71 *ss.* W. Roscher *Die Grundlagen der Nationalkonomie,* 2° ed., Stuttgart, 1857, pp. 70 *ss*].

3 “Es evidente que ningún trabajo, ninguna fuerza productiva, ningún ingenio, ningún arte podría satisfacer las arrolladoras exigencias del interés compuesto, Pero todo ahorro se hace a base de la renta del capitalista, por lo cual estas exigencias son constantes y la capacidad productiva del trabajo se niega no menos constantemente a satisfacerlas. Se establece así una especie de nivelación (balance)” *(Labour defended against the Claims of Capital*, p. 23. Por Hodgskin).

CAPITULO XXV

CREDITO Y CAPITAL FICTICIO

No entra en nuestro propósito proceder a un análisis detallado del crédito y de los instrumentos de que se vale (dinero crediticio, etc.). Nos limitaremos a señalar aquí algunos puntos necesarios para completar la fisonomía del régimen de producción capitalista en general. Para ello habremos de referirnos solamente a dos aspectos del crédito: el crédito comercial y el crédito bancario. La relación entre el desarrollo de estas dos clases de crédito y el crédito público no ha de ser estudiada aquí.

Ya hemos expuesto anteriormente (libro I, cap. III, *3, b* [p. 99 *ss*.]) cómo surge de la circulación simple de mercancías la función del dinero como medio de pago y se crea entre los productores de mercancías y los que negocian con ellas una relación de acreedores y deudores. Al desarrollarse el comercio y el modo de producción capitalista, que sólo produce con vistas a la circulación, se amplía, se generaliza y se va modelando esta base natural del sistema de crédito. En general, el dinero sólo funciona aquí como medio de pago, es decir, las mercancías se venden recibiendo a cambio, no dinero, sino una promesa escrita de pago que deberá hacerse efectiva al cabo de determinado tiempo. Para simplificar el problema, podemos resumir estas promesas de pago en su conjunto dentro de la categoría general de letras de cambio. Hasta el día de su vencimiento, en que han de hacerse efectivas, las letras de cambio circulan, a su vez, como medios de pago; constituyen el dinero comercial en sentido estricto. Al cancelarse en último resultado mediante la compensación de créditos y deudas, funcionan en absoluto como dinero, puesto que no necesitan convertirse finalmente en dinero. Y así como estos desembolsos que los productores y los comerciantes se hacen entre sí en forma de letras de cambio constituyen la verdadera base del crédito, su instrumento de circulación, la letra de cambio forma la base del verdadero dinero crediticio, de los billetes de banco, etc. Este no descansa en la circulación monetaria, ni en la de dinero metálico ni en la del papel–moneda del Estado, sino en la circulación cambiaría.

W. Leatham (banquero de Yorkshire). Letters on the Currency. 2° ed., Londres. 1840: “Según mis cálculos, el importe total de las letras de cambio

que circularon en 1839 fue de 528.493,842 libras esterlinas

[calculando las letras de cambio extranjeras en 1/6 aproximadamente del importe total] y el importe de las letras de cambio que circularon simultáneamente en el mismo año de 132.123,460 libras esterlinas" (p. 56).

"Las letras de cambio representan dentro de la circulación una parte más considerable que todas las demás juntas" (pp. 3 [4]. "Esta enorme superestructura de las letras de cambio descansa (¡) sobre una base formada por la cuantía de los billetes de banco y el oro. y si esta base sí contrae demasiado en el curso de los acontecimientos pueden peligrar la solidaridad e incluso la existencia de aquellas" (p. 8). "Si se calcula toda la, circulación [se refiere a los billetes de banco *(F. E.)*] y el importe de las obligaciones de todos los bancos, se obtiene una suma de 153 millones cuya conversión en oro puede reclamarse según la ley. [Pero ¿de dónde sacaremos la cantidad de oro necesaria para hacer frente a estas reclamaciones? En Inglaterra y el País de Gales circulan aproximadamente cinco millones de oro –en Irlanda y Escocia circulan solamente billetes de una libra– y en las cajas fuertes de los bancos hay unos cuatro millones, lo que arroja una suma de nueve millones para hacer frente a la reclamación ¡de 148 millones!]* (p. 11). "Las letras de cambio no pueden ponerse bajo control, a menos que se impida el excedente monetario [...] y el bajo tipo de interés o de descuento que provoca una parte de ella y estimula esta grande y peligrosa expansión. Es imposible decir qué parte de ella procede de negocios reales. por ejemplo, de compras y ventas efectivas, y qué parte responde a causas ficticias *(fictitious)* y a letras sin base, que se descuentan simplemente para recoger otras que se hallan en circulación antes de su vencimiento, creando así capital ficticio con la emisión de simples medios de circulación imaginarios. En las épocas en que el dinero es abundante y barato. sabemos que estas operaciones adquieren un volumen enorme" (pp. 43, 44). J. W. Bosanquet, *Metallic, Paper and Credit Currency*, Londres, 1842: "El importe medio de los pagos cancelados diariamente en la Clearing Houte [donde los banqueros de Londres se canjean mutuamente los cheques recibidos en pago y las letras de cambio vencidas (*F. E.*)]

excede de 3 millones de libras esterlinas, sin que la cantidad de dinero necesaria para realizar estas operaciones pase de 200,000 libras" (p. 86). (El

giro total de la Clearing House en el año 1889 ascendió a 7,6l8 3/4 millones de libras esterlinas, lo que, calculando, en números redondos, 300 días hábiles, da una media de 251/2 millones de libras esterlinas diarios. *F. L.).* "Las letras de cambio son, indiscutiblemente, medios de circulación (*currency*) independientes del dinero puesto que su propiedad puede transferirse de unos a otros por medio del endoso" (p. 92 [93]). "Puede suponerse por término medio que cada letra de cambio circulante lleva dos endosos y salda, por tanto, antes de su vencimiento, dos pagos. Por donde puede

concluirse que, solamente mediante el endoso, las letras de cambio operaron en 1839 una transferencia de propiedad por valor de dos veces 528 millones, o sean, 1.056 millones de libras esterlinas, más de tres millones de libras diariamente. Es evidente, pues, que las letras de cambio y los depósitos bancarios, mediante la transferencia de propiedad de mano en mano y sin recurrir para nada al dinero, realizan funciones de dinero por un volumen diario de 18 millones de libras esterlinas, por lo menos" (p. 93).

Tooke dice lo siguiente, refiriéndose al crédito en general: "El crédito, en su acepción más simple, es la confianza bien o mal fundada que mueve a alguien a confiar a otro una cierta suma de capital. sea en dinero, sea en mercancías cifradas en un determinado valor en dinero, suma pagadera siempre al cabo de determinado tiempo. Cuando este capital se presta en dinero, es decir, en billetes de banco, en un crédito al contado o en una orden de pago contra un corresponsal, se calcula por el uso del capital un recargo de un determinado tanto por ciento sobre la suma que ha de ser devuelta. Tratándose de mercancías cuyo valor en dinero se fija entre los interesados y cuyo traspaso constituye una venta, la suma señalada y que ha de pagarse incluye una indemnización por el uso del capital y por el riesgo que se asume hasta el día del vencimiento. En la mayoría de los casos. se entregan a cambio de estos créditos obligaciones escritas de pago con una fecha de vencimiento fija. Y estas obligaciones o promesas transferibles a otros constituyen el medio que los prestamistas, si encuentran ocasión para emplear su capital, ya sea en forma de dinero o de mercancías, antes de que estas letras de cambio venzan, pueden en la mayoría de los casos utilizara para contraer prestamos o comprar más barato, ya que su propio crédito resulta reforzado por el segundo nombre estampado en la letra de cambio" *(Inquiry into the Currency*

Principle, página 87).

Ch. Coquelin, “Du crédit et des Banques dans l' Industrie, en *Revue des deux Mondes*, 1842 , t. 31: “La mayoría de las operaciones de crédito se efectúa. en todos los países, dentro del círculo de las mismas relaciones industriales . El productor de materias primas se las adelanta al fabricante que ha de transformarlas, obteniendo de éste una promesa de pago con vencimiento fijo. El fabricante, después de realizar la parte del trabajo que le corresponde, adelanta a su vez en condiciones análogas su producto a otro fabricante encargado de seguirlo transformando, con lo cual el crédito va extendiéndose de uno en otro hasta llegar al consumidor. El comerciante al por mayor adelanta sus mercancías al comerciante al por menor, después de haberlas obtenido en las mismas condiciones del fabricante o del comisionista. Todos toman a préstamo con una mano y prestan con la otra, a veces dinero, pero con mayor frecuencia productos. Se realiza así, en las operaciones industriales, un intercambio incesante de anticipos, que se combinan y entrecruzan en todas direcciones. En la multiplicación y en el crecimiento de estos anticipos mutuos consiste precisamente el desarrollo del crédito, y aquí es donde se halla la verdadera sede de su poder”.

El otro aspecto del sistema de crédito se relaciona con el desarrollo del comercio de dinero, que en la producción capitalista es paralelo, naturalmente, al desarrollo del comercio de mercancías. Hemos visto en la sección anterior (cap. XIX, pp. 336 *ss*) cómo van concentrándose en manos de los banqueros los depósitos de los fondos de reserva de los hombres de negocios, las operaciones técnicas de los cobros y los pagos en dinero, los pagos internacionales y con ellos el comercio de lingotes de oro y plata. Conjuntamente con este comercio de dinero se desarrolla el otro aspecto del sistema de crédito: la administración del capital a interés o del capital–dinero, como una función especial de los banqueros. El prestar y tomar en préstamo dinero se convierte en un negocio especifico suyo. Aparece ahora como intermediario entre el verdadero prestamista y el prestatario de capital dinero. En términos generales, el negocio bancario consiste, desde este punto de vista, en concentrar en sus manos, en grandes masas, el capital–dinero prestable, por donde en vez del prestamista individual es el banquero el que aparece como representante de todos los prestamistas de dinero frente a los capitalistas individuales y comerciales. El banquero se convierte en el

administrador general del capital–

dinero. Por otra parte, concentran a los prestatarios frente a todos los prestamistas, puesto que toman dinero a préstamo para todo el mundo comercial. Un banco representa, de una parte, la centralización del capital–

dinero, de los prestamistas, y de otra parte la centralización de los prestatarios. Su ganancia consiste, en general, en recibir a préstamo a un tipo de interés más bajo del que concede a sus clientes.

El capital prestable, de que disponen los bancos. fluye a ellos de distintos modos. En primer lugar, se concentra en sus manos, por ser los bancos los cajeros de los capitalistas industriales, el capital–dinero que todo productor y todo comerciante tiene como fondo de reserva o que recibe en pago. Estos fondos van convirtiéndose así en capital–dinero prestable. Con ellos, el fondo de reserva del mundo comercial, al concentrarse como un fondo común, se reduce al mínimo necesario y una parte del capital–dinero que de otro modo se quedaría inactivo como fondo de reserva se moviliza en la concesión de préstamos, funciona como capital a interés. Su capital prestable se forma, en segundo lugar, a base de los depósitos hechos en los bancos por los capitalistas dueños del dinero y que les permiten dar en préstamo el dinero depositado. Con el desarrollo del sistema bancario, sobre todo a partir del momento en que los bancos empiezan a pagar intereses por el dinero depositado, afluyen también a sus cajas los ahorros de dinero y el dinero momentáneamente inactivo de todas las clases. Pequeñas sumas, incapaces cada una de por sí para funcionar como capital–

dinero, se funden en grandes masas y forman así un poder monetario. Esta acumulación de pequeñas cantidades debe distinguirse como un resultado especial del sistema bancario, del papel de intermediario que los bancos asumen entre los verdaderos capitalistas de dinero o los prestatarios. Finalmente, se depositan también en los bancos aquellas rentas cuyo consumo es progresivo.

Los prestamos (aquí sólo nos interesa el crédito comercial en sentido estricto) se realizan mediante el descuento de letras –conversión de éstas en dinero antes de su vencimiento– y por medio de anticipos bajo diversas formas: anticipos directos a base de crédito personal, préstamos con garantía de

títulos y valores rentables, de valores públicos, de acciones de todas clases, y principalmente anticipos sobre documentos de embarque y certificados de mercancías almacenadas y otros títulos de posesión de mercaderías, giros sobre depósitos, etcétera.

El crédito concedido por un banco puede revestir, a su vez, diversas formas, por ejemplo, la de una letra de cambio o un cheque sobre otro banco, la de la apertura de un crédito de la misma clase y finalmente, tratándose de bancos de emisión, la de billetes del propio banco que concede el crédito. El billete de banco no es otra cosa que una letra de cambio librada sobre el banquero, pagadera a la vista y al portador y que el banquero emite en vez de letras privadas. Esta última forma de crédito presenta para el profano un carácter especialmente impresionante y aparece a sus ojos revestida de gran importancia, en primer lugar porque esta clase de dinero crediticio sale de la simple circulación comercial para entrar en la circulación general, funcionando aquí como dinero, y además porque en la mayoría de los países los bancos principales que emiten billetes de banco son una especie de combinación especial de bancos nacionales y bancos privados y, como tales, se hallan en realidad respaldados por el crédito nacional y sus billetes constituyen, en mayor o menor medida, medios legales de pago, y porque en este caso se ve claramente que aquello en que trata el banquero es el crédito mismo, ya que el billete de banco no es más que un signo circulante. Pero el banquero aun cuando adelante el dinero depositado al contado en sus cajas, comercia también con todas las demás formas de crédito. En realidad, el billete de banco no es sino la moneda del comercio al por mayor, siendo el depósito lo que, en los bancos, constituye lo primordial. La mejor prueba de esto la tenemos en los bancos escoceses.

No es necesario, para la finalidad que aquí perseguimos, detenerse a investigar los distintos institutos de crédito existentes ni las diversas formas de los bancos mismos.

“Los banqueros tienen una doble función... 1° Concentrar el capital de aquellos que no tienen un empleo directo que darle y distribuirlo y transferirlo a otros que dispongan de medios para emplearlo. 2° Recibir en depósito las rentas de sus clientes para írselo reembolsando a medida que lo necesiten para sus fines de consumo. Lo primero es circulación de *capital*, lo

segundo circulación de *dinero (currency).”* “Una función consiste en la concentración del capital, de una parte, y de otra parte en su distribución: otra en la administración de la circulación para los fines locales de los contornos”. Tooke, *Inquiry into the Currency Principles*, p 36 y 37. En el cap. XXVIII volveremos sobre este pasaje [cf. pagina 420 *ss*].

Reports of Committees, t. VIII. *Commercial Distress*, t. 1, parte I. 1847-48. *Minutes of Evidence.* (En lo sucesivo. cit. como *Commercial Distress*, 1847-1848). En la decada del cuarenta, en los descuentos de letras hechos en Londres se aceptaban en innumerables casos, en vez de billetes de banco, letras de cambio libradas por un banco sobre otro a 21 días vista. (Declaración de J. Pease, banquero provincial. núms. 4,636 y 4.645).

Según el mismo informe, los banqueros. cuando escaseaba el dinero, acostumbraban a dar en pago a sus clientes letras de esta clase. Si el que las recibía quería billetes de banco, tenía que volver a descontar las letras. Esto representaba. para los bancos, un privilegio de creación de dinero. Los señores Jones, Loyd & Co. pagaban de este modo “desde tiempo inmemorial” siempre que escaseaba el dinero y el tipo de interés excedía del 5%. El cliente sentiase contento de recibir estos *Bankers Bill*, pues las letras de Jones, Loyd & Co. eran más fácilmente descontables que las suyas propias: a veces, estas letras circulaban por veinte y hasta por treinta manos (Lug. cit., núms. 901 a 905, 992).

Todas estas formas sirven para hacer transferible la promesa de pago. “Apenas existe ninguna forma bajo la que pueda envolverse el crédito en que no cumpla a veces una función de pago: lo mismo da que esta forma sea la de un billete de banco, una letra de cambio o un cheque, el proceso es siempre esencialmente el mismo y el resultado sustancialmente idéntico”. *Fullarton, On the Regulation of Currencies*, 2° ed., Londres 1845, p. 38. “Los billetes de banco son el dinero menudo del crédito” (*ob. cit*., p. 51).

Lo siguiente está tomado de la obra de J. W. Gilbart, *The History and Principles of Banking*, Londres, 1834: “El capital de un banco se halla formado por dos partes: el capital de inversión (*invested capital*) y el capital bancario (*banking capital*) prestado” (p. 117). “El capital bancario o capital prestado se obtiene de tres modos: 1° mediante la constitución de depósitos: 2° mediante la emisión de billetes de banco propios: 3°

mediante la emisión de letras de cambio.

Si alguien me presta gratis 100 libras esterlinas y yo se las presto a otro al 4% de interés, ganaré al cabo del año 4 libras esterlinas con esta operación. Y lo mismo si alguien acepta mi promesa de pago (*I promise to*

pay, es la fórmula que suelen adoptar en Inglaterra los billetes de banco) para devolverme el dinero al final del año pagándome por ello el 4 % : con esta operación gano 4 libras esterlinas. lo mismo que si prestase 100

libras; y finalmente, si alguien, en una ciudad de provincias, me trae 100 libras esterlinas con la condición de que, pasados 21 días, habré de pagar esta suma a una tercera persona en Londres: el interés que entre tanto pueda sacarle al dinero será una ganancia obtenida por mí. He aquí un resumen real de las operaciones realizadas por los bancos y de los medios empleados para crear un capital bancario a traves de los depósitos, los billetes de banco y las letras de cambio" (p. 117). "Las ganancias de un banquero se hallan generalmente en relación con la cuantía de su capital prestado o del capital bancario. Para calcular la ganancia real de un banco hay que descontar los intereses sobre el capital de inversión de la ganancia bruta. El resto constituye la ganancia bancaria" (p. 118). "*Los adelantos de los banqueros a sus clientes se hacen con el dinero de otros*"

(p. 146). "Los banqueros que no emiten billetes de banco son precisamente los que se crean un capital bancario mediante el descuento de letras. Aumentan sus depósitos por medio de sus operaciones de descuento. Los bancos de Londres sólo descuentan a aquellas casas que tienen dinero depositado en su poder" (p. 119). "Una firma que descuenta letras en su banco y ha percibido intereses por el importe total de ellas debe dejar en poder del banco una parte por lo menos de este importe sin cobrar intereses. Por este método, el banquero obtiene sobre el dinero anticipado un interés superior al tipo corriente y se crea además un capital bancario mediante el saldo que retiene en su poder" (pagina 120). Economía de los fondos de reserva, depósitos, cheques: "Los bancos

de depósito economizan mediante la transferencia de los saldos y el empleo de los medios circulantes y realizan operaciones de gran importancia con pequeñas sumas de dinero real. El dinero así ahorrado es empleado por el

banquero en facilita dinero a sus clientes mediante descuento de letras, etc. De este modo la transferencia de los saldos robustece la eficacia del sistema de depósito" (p. 123). "Es indiferente que los dos clientes que tratan entre sí tengan su cuenta en el mismo banco o en bancos distintos, pues los banqueros canjean sus cheques en la Clearing House. El sistema de depósitos podría, pues, por medio de la transferencia.

desarrollarse hasta el punto de desplazar totalmente el empleo del dinero metálico. Si todo el mundo tuviese una cuenta en un banco e hiciese todos sus pagos por medio de cheques, estos cheques serían el único medio circulante. En este caso habría que suponer que los banqueros tenían el dinero en su poder, pues de otro modo los cheques no tendrían ningún valor" (p. 124). La centralización del tráfico local en manos de los bancos se lleva a cabo: 19 Por medio de los bancos filiales. Los bancos provinciales tienen sucursales en las ciudades más pequeñas de su demarcación: los bancos de Londres las tienen en las distintas regiones del país. 2° Por medio de agentes. "Cada banco provincial tiene en Londres un agente encargado de pagar sus billetes o sus letras de cambio y de recibir el dinero pagado por los residentes en Londres, a cuenta de quienes residen en las

provincias" (p. 127). Cada banquero se queda con los billetes de los demás y no los devuelve. En todas las ciudades importantes se reúnen una o dos veces a la semana y canjean estos billetes. La diferencia se salda mediante una orden de pago sobre Londres (p. 134). "La misión de los bancos es facilitar los negocios. Todo lo que facilita los negocios. facilita también la especulación. Los negocios y la especulación van, en muchos casos, tan íntimamente unidos, que resulta difícil

decir dónde acaban los negocios y dónde empieza la especulación. Donde quiera que existen bancos puede obtenerse capital más fácilmente y más barato.

La baratura del capital da alas a la especulación, exactamente lo mismo que la baratura de la carne y la cerveza da alas a la glotonería y a la embriaguez" (páginas 137 y 138). "Como los bancos que emiten billetes propios pagan siempre en estos billetes, podría pensarse que sus operaciones de descuento se realizan exclusivamente con el capital así reunido, pero no hay tal. Puede muy bien ocurrir que el banquero pague con sus propios billetes todas las

letras por él descontadas y que, sin embargo, 9/10 de las letras que se hallen en su posesión representen tan capital real y efectivo, pues si bien sólo entrega. incluso para cubrir estas letras su propio papel–moneda, no es necesario que éste permanezca en circulación hasta que las, letras venzan. Las letras pueden circular, por ejemplo, durante tres meses y los billetes refluir, en cambio, al cabo de tres días"

(p. 172). "La práctica de que los clientes giren sobre su cuenta constituye una práctica comercial regulada. Es, en realidad, el fin para el que se garantiza un crédito al contado... Los créditos al contado no se aseguran solamente mediante garantía personal, sino también mediante el depósito de títulos y valores" (pp. 174 y 175). "El capital adelantado con garantía de mercancías" surte el mismo efecto que si se adelantase mediante

el descuento de letras. Si alguien toma en préstamo 100 libras esterlinas con garantía de sus mercancías es lo mismo que si vendiese sus mercancías por una letra de 100 libras y descontase esta letra en un banco. Sin embargo, el anticipo le permite retener sus mercancías aguardando a una coyuntura mejor del mercado y evitar el sacrificio que de otro modo habría tenido que hacer para obtener dinero con toda premura" (pp. 180

y 181).

The Currency Theory Reviewed, etc. [Edimburgo. 1845], pp. 62 y 63: "Es indiscutiblemente cierto que las 100 libras esterlinas que hoy deposito en poder de A serán gastadas mañana y pasarán a formar un depósito en poder de B. Pasado mañana podrán ser gastadas de nuevo por B depositándose en manos de C. y así sucesivamente hasta el infinito. Por consiguiente, estas mismas 1,000 libras esterlinas en dinero pueden, por medio de una serie de transferencias, multiplicarse en una suma absolutamente indeterminable de depósitos. Cabe, pues, la posibilidad de que *las nueve décimas partes de todos los depósitos de Inglaterra no tengan más realidad que la de las partidas inscritas en los libros de los banqueros,* según las cuales cada uno de ellos responde por su parte correspondiente... Así sucede en Escocia, donde el dinero circulante [que además es casi todo él papel moneda] no excede nunca de 3 millones de libras esterlinas y los depósitos ascienden a 27 millones. Mientras no sobrevenga una reclamación general y repentina de reembolso de los depósitos (*a run on the banks* [una avalancha sobre los bancos]), las

mismas 1,000 libras esterlinas, en su camino de retorno, pueden compensar con la misma facilidad una suma igualmente indeterminable. Del mismo modo que estas mismas 1,000 libras esterlinas con que hoy saldo mi deuda a un comerciante pueden saldar mañana la deuda de éste con otro, pasado mañana la del otro con el banco, y así sucesivamente, hasta el infinito, estas 1,000 libras esterlinas pueden pasar de mano en mano y de banco en banco, compensando cualquier suma imaginable de depósitos*

Como hemos visto, Gilbart sabía ya en 1834 que "todo lo que facilita los negocios,

facilita también la especulación y que ambos van, en muchos casos, tan íntimamente

unidos, que resulta difícil decir dónde acaban los negocios y dónde empieza la

especulación". Cuanto mayor sea la facilidad con que puedan obtenerse anticipos sobre mercancías aún no vendidas, más anticipos de éstos se contraerán y mayor será la tentación de fabricar mercancías o de regar en lejanos mercados mercancías fabricadas solamente para obtener esta clase de anticipos en dinero. Un ejemplo palmario de cómo esta clase de especulación puede arrastrar todo el mundo de los negocios de un país y de los resultados a que esto conduce, lo tenemos en la historia del comercio inglés durante los años de 1845 a 1847. Este ejemplo nos enseña lo que puede dar de sí el crédito. Adelantaremos algunas breves observaciones que servirán para ilustrar los ejemplos expuestos a continuación.

A fines de 1842 empezó a ceder la presión que desde 1837 venía pesando casi ininterrumpidamente sobre la industria inglesa. En los dos años siguientes se acentuó todavía más la demanda de productos industriales ingleses por parte del extranjero: los años de 1845-46 señalan el apogeo de la prosperidad. En 1843, la guerra del opio abrió al comercio inglés el mercado de China. El nuevo mercado brindaba una nueva coyuntura para la expansión que se hallaba ya en pleno auge, sobre todo la de la industria algodonera. "Jamás podríamos llegar a producir con exceso, teniendo 300 millones de hombres que vestir", decía al autor de estas líneas, por aquellos días, un fabricante de Manchester. Pero todos los edificios fabriles de nueva planta,

todas las máquinas de vapor y de hilado, todos los telares, eran insuficientes para absorber la masa de plusvalía que afluía de Lancashire. Con la misma pasión con que se ampliaba la producción se acometió la construcción de nuevos ferrocarriles, y fue en este campo, a partir del verano de 1844, donde empezó a aplacarse el ansia de especulación de industriales y comerciantes. La gente suscribía todas las acciones que podía, es decir, suscribía acciones hasta donde llegaba el dinero para cubrir los primeros pagos a cuenta: ¡luego ya se vería! Al presentarse el vencimiento de los siguientes pagos –según el apartado 1059 de *Commercial Distress*, 1848-57, el capital invertido en ferrocarriles en los años de 1846-47 ascendía a unos 75 millones de libras esterlinas, se hacía necesario recurrir al crédito y quebrantar además los verdaderos negocios de la empresa.

Por lo demás, estos negocios, en la mayoría de los casos, se hallaban ya de suyo recargados. Las ganancias, tentadoramente altas, habían arrastrado a la gente a operaciones mucho más extensas de lo que justificaban los recursos disponibles. Pero para eso existía el crédito, fácilmente asequible y además barato.

El tipo de descuento bancario era bajo: en 1844, de 1 3/4 a 2 3/4 %; en 1845, hasta octubre, menos del 3%, para subir luego, durante poco tiempo, hasta el 5% (febrero de 1846) y bajar de nuevo, en diciembre de 1846, hasta el 3 1/4. El Banco tenía en sus sótanos unas reservas oro de un volumen inaudito. Los valores bursátiles interiores alcanzaban limites jamás conocidos. ¿Cómo, pues, iba a desaprovecharse tan hermosa oportunidad

de navegar a velas desplegadas? ¿Cómo no se iban a lanzar a los mercados extranjeros, hambrientos de productos ingleses, todas las mercancías que podían fabricarse? ¿Y por qué el fabricante no se iba a embolsar la doble ganancia obtenida , de una parte, con la venta de los hilados y los tejidos en el Extremo Oriente y, de otra parte, con la venta en Inglaterra de las mercancías con que a su retorno venían cargados los barcos?

Se desarrolló así el sistema de las consignaciones masivas de mercancías a la India y a China mediante anticipos, que no tardó en convertirse en un sistema de consignaciones simplemente para conseguir anticipos, como se expondrá en detalle en las notas siguientes, sistema que forzosamente habla de conducir al abarrotamiento en masa de los mercados y a la quiebra.

El crack se produjo en 1846, a consecuencia de la mala cosecha de este año. Inglaterra y sobre todo Irlanda necesitaron importar enormes cantidades de víveres, especialmente trigo y patatas. A los países exportadores sólo era posible pagarles en una proporción muy pequeña en productos industriales; fue necesario exportar metales preciosos para atender a estos pagos; salieron así al extranjero 9 millones en oro, por lo menos. De esta suma, 71/2 millones salieron de las reserva, del Banco de Inglaterra, con lo cual se asestó un duro golpe a su libertad de movimiento en el mercado de dinero; los demás bancos, cuyas reservas se hallan atesoradas en el Banco de Inglaterra y coinciden en realidad con las reservas de este banco, hubieron de restringir también sus concesiones de crédito; la corriente de los pagos, que hasta entonces fluía rápidamente y sin dificultades, empezó a paralizarse, primero aquí y allá y luego con carácter general. El descuento bancario, que en enero de 1847 era todavía del 3 al 3 1/2 %, subió en abril, al producirse el primer movimiento de pánico, al 7%; en el verano volvió a producirse un pequeño alivio transitorio (6,5, 6 %), pero ante el fracaso de la nueva cosecha, volvió a producirse el pánico, ahora con mayor furia. El descuento mínimo oficial del banco subió en octubre al 7 y en noviembre al 10 % lo que quiere decir que la inmensa mayoría de las letras ya sólo podía descontarse a cambio de gigantescos intereses usurarios o no podía descontarse en modo alguno. la paralización general de los pagos hizo que diesen en quiebra una serie de casas de las más importantes y muchísimas empresas pequeñas y medianas, el propio Banco de Inglaterra se vio a punto de dar en quiebra a consecuencia de las restricciones que le habían sido impuestas por la astuta ley bancaria de 1844, hasta que el 25 de octubre, respondiendo a la presión de la opinión pública, el gobierno dejó en suspenso la ley, desembarazando así al Banco de las absurdas trabas legales que sobre él pesaban.

Gracias a esto, pudo poner en circulación desembarazadamente su reserva de billetes, y como el crédito de estos billetes de banco se hallaba en realidad garantizado por el crédito de la nación y no había sufrido, por consiguiente, quebranto, la angustia de dinero se vio inmediatamente aliviada: claro está que aún siguieron dando en quiebra una gran cantidad de empresas grandes y pequeñas, cuya situación era desesperada, pero el punto culminante de la crisis había sido superado y en diciembre el descuento bancario descendió de nuevo al 5% y en el transcurso del año 1848 se preparó aquella animación renovada en los negocios que en 1849 había de embotar los movimientos

revolucionarios del continente y que en la década del cincuenta se tradujo en una prosperidad industrial sin precedente, preludio del nuevo *crack* de 1857, *(F. E.).*

I. Acerca de la gigantesca depreciación de los valores del Estado y las acciones durante la crisis de 1847

se contienen datos en un documento publicado por la Cámara de los Lores en 1848. Según esta información, la baja de valor registrada el 23 de octubre de 1847. tomando como punto de comparación el nivel de febrero del mismo año, era:

Valores del Estado inglés..... 93.824,217 libras esterlinas

Acciones de *docks* y canales...

1.358,288 " "

Acciones de ferrocarriles..... 19.579,820 " "

Total: ———————————

114.762,325 libras esterlinas

II Acerca de la especulación en el comercio con las Indias orientales, donde ya no se libraban letras porque se hubiesen comprado mercancías, sino que se compraban mercancías simplemente para poder librar letras descontables, convertibles en dinero, dice el *Manchester Guardian* de 24 de noviembre de 1847 [página 4]:

A en Londres hace que B compre al fabricante C en Manchester mercancías para embarcarlas con destino a D, en las Indias orientales. B paga a C con letras a seis meses libradas por C contra B. Este se cubre igualmente con letras a seis meses libradas contra A. Una vez embarcada la mercancía, A libra también letras a seis meses contra D sobre los documentos de embarque enviados a éste. "Por consiguiente, tanto el comprador como el vendedor entran en posesión de los fondos muchos meses antes de pagar real y efectivamente la mercancía, y además es muy frecuente que estas letras, a su

vencimiento, vuelvan a renovarse con el pretexto de conceder tiempo para el reflujo, tratándose de “negocios a tan largo plazo”.

Desgraciadamente, en esta clase de operaciones las pérdidas no se traducían precisamente en una restricción del negocio, sino por el contrario, en su ampliación. Cuanto más se empobrecían los interesados mayor era la necesidad que sentían de comprar, movidos por el afán de encontrar con los nuevos anticipos los medios de reponer el capital perdido en sus anteriores especulaciones.

Las compras no se hallaban reguladas ya por el juego de la oferta y

la demanda, sino que constituían la parte más importante de las operaciones

financieras de la firma especuladora. Pero esto no es más que un aspecto del

problema. Lo mismo que ocurría aquí con la exportación de mercancías

manufacturadas ocurría al otro lado del océano con la compra y embarque de

productos. Las casas que en la India disponían de crédito bastante para hacer

que se les descontasen sus letras, compraban azúcar, añil, seda o algodón. no

porque los precios, comparados con los de Londres, prometiesen una

ganancia, sino porque se aproximaba el vencimiento de letras anteriores

giradas sobre la casa de Londres y era necesario cubrirlas. Para ello, nada más

sencillo que comprar un cargamento de azúcar, pagarlo con letras a diez meses

sobre la casa de Londres y enviar a Londres por correo los documentos de

embarque. Antes de dos meses. los documentos de embarque de estas

mercancías apenas cargadas, y con ellos las mercancías mismas. Llegaban a

la

Lombard Street de Londres y la casa londinense entraba en posesión del

dinero ocho meses antes de que venciesen las letras libradas sobre ellos. Y

todo esto se desarrollaba lisa y llanamente, sin dificultades ni complicaciones.

Mientras los bancos dedicados a descontar letras encontraban dinero

abundante para adelantarlo sobre los documentos de embarque y

almacenamiento, descontando así hasta cantidades ilimitadas las letras libradas

por casas de la India sobre “buenas” firmas de la Mincing Lane”. (29)

(Este procedimiento fraudulento se mantuvo en vigor mientras las mercancías iban y venían a la India y de ella en barcos de vela dando la vuelta al Cabo de Buena Esperanza. Al abrirse el canal de Suez e implantarse la navegación a vapor, desapareció la base sobre la que funcionaba este método de fabricación de capital ficticio: la larga duración del viaje de las mercancías. Y el telégrafo acabó de echar por tierra este método, al informar al día del estado del mercado de la India al comerciante ingles y del estado del mercado ingles al comerciante indio. *F. E.).*

III. Las siguientes líneas han sido tomadas del ya citado informe *Commercial Distress*, 1847-48: “En la última semana de abril de 1847 el Banco de Inglaterra notificó al Royal of Liverpool que a partir de aquella fecha reduciría a la mitad la cuantía de sus operaciones de descuente con él. Esta notificación produjo efectos desastrosos, ya que últimamente los pagos, en Liverpool, se efectuaban mucho más en letras que al contado y los comerciantes que generalmente aportaban al banco mucho dinero contante para pagar las letras aceptadas por ellos sólo podían aportar, en los últimos tiempos, letras que les habían sido entregadas para saldar su algodón y otros productos. Este método había ido muy en aumento, y con el las dificultades financieras. Las letras aceptadas que el banco tenía que pagar por los comerciantes eran en su mayoría letras libradas sobre el extranjero, que hasta

entonces se habían saldado casi siempre con los pagos obtenidos a cambio de productos.

En cambio, las letras que ahora aportaban los comerciantes en vez del antiguo dinero contante eran letras con distinto vencimiento y de distintas clases, un número considerable de ellas, letras bancarias a tres meses fecha

[a contar desde su libramiento], la inmensa mayoría letras contra algodón. Estas letras estaban aceptadas, cuando se trataba de letras bancarias, por banqueros de Londres, en los demás casos por comerciantes de todas clases que operaban con el Brasil, los Estados Unidos, el Canadá, las Indias orientales, etcétera... Los comerciantes no se giraban entre sí, sino sobre los clientes del interior del país que habían comprado productos en Liverpool, cubriéndose con letras sobre bancos de Londres, sobre cualesquiera casas londinenses o sobre quien fuese. La notificación del Banco de Inglaterra trajo como consecuencia que se

redujese el plazo de vencimiento para letras libradas sobre productos extranjeros vendidos, plazo que hasta entonces venía siendo, generalmente, superior a tres meses" (pp. 1, 2 y 3).

El período de prosperidad de 1844-47 en Inglaterra fue unido, como ya hemos expuesto más arriba, a la primera gran especulación ferroviaria. Acerca de su repercusión sobre los negocios en general leemos lo siguiente en el mencionado informe: "En abril de 1847, casi todas las casas comerciales habían comenzado a desatender más o menos sus negocios *(to starve their business)* mediante la inversión de una parte de su capital comercial en empresas ferroviarias" (p. 18). "Se contraían también préstamos a alto tipo de interés, por ejemplo, al 8%, sobre acciones de ferrocarriles, recurriendo para ello a particulares, a banqueros y a compañías de seguros" (p. 42 [43]). "Los grandes desembolsos hechos por estas casas a los ferrocarriles los obligaban, a su vez, a recurrir a los bancos para obtener de ellos cantidades excesivas de capital, mediante descuentos de letras, como medios para poder continuar sus propios negocios" (p. 43). (Pregunta:)

¿Diría usted que los pagos hechos sobre acciones ferroviarias contribuyó mucho a la presión imperante [en el mercado de dinero] en abril y octubre de 1847?" (Respuesta:) "Creo que apenas si contribuyeron a la presión de abril.

A mi juicio, hasta abril y acaso hasta entrado el verano, más bien fortalecieron que debi-litaron a los banqueros, pues el derroche real de dinero no se desarrollaba, ni mucho menos, con la misma rapidez que aquellos pagos; a consecuencia de ello, la mayoría de los bancos tenían en sus manos a comienzos de año una cantidad bastante grande de los fondos de los ferrocarriles". (Esto aparece confirmado por "numerosos testimonios de banqueros en *Commercial Distress*, 1848-57 [*F. E*]).

"Estos fondos fueron disminuyendo gradualmente en el curso del verano y el 31 de diciembre eran ya considerablemente más pequeños. Una causa de la presión existente en octubre era el descenso gradual de los fondos de ferrocarriles en poder de los bancos; entre el 22 de abril y el 31 de diciembre se redujeron en una tercera parte los saldos ferroviarios existentes en nuestras manos. Los pagos hechos a cuenta de acciones de ferrocarriles surtieron el mismo efecto en toda la Gran Bretaña; poco a poco, fueron absorbiendo los depósitos de los bancos" (pp. 19 y 20). (He aquí el testimonio, coincidente con éste, de Samuel Gurney, gerente de la tristemente célebre casa Overend Gurney & Co.) : "En 1846 había una demanda considerablemente mayor de capital para ferrocarriles, pero no subió el tipo de interés. Se produjo una condensación de sumas pequeñas en grandes masas, y estas grandes masas eran absorbidas por nuestro mercado, por lo cual el efecto que esto producía era, en conjunto, el de lanzar más dinero al mercado de dinero de la City no el de retirarlo de él" [p. 135].

A. Hodgson, director del Liverpool Joint Stock Bank, indica hasta qué punto pueden las letras de cambio formar las reservas de un banquero: "Teníamos la costumbre de guardar en cartera, en forma de letras que vencían de un día para otro, por lo menos las nueve décimas partes de todos nuestros depósitos y todo el dinero que recibíamos de otras personas..., hasta tal punto que durante la crisis el importe de las letras que vencían diariamente equivalía casi a la suma de los compromisos de pago a que diariamente debíamos atender" (p. 29).

Letras de especulación, "Núm. 5,092. ¿Por quién estaban aceptadas principalmente las letras (por algodón vendido)? (R. Gardner, el fabricante algodonero, varias veces mencionado en la presente obra [F.

E]): "Por corredores de mercancías; un comerciante compra algodón, lo

traspasa a un corredor. gira contra este y hace que le descuenten las letras". "Núm. 5,094. ¿Y estas letras, pasan a los bancos de Liverpool y son descontadas allí? —Sí. y también en otras partes A no ser por esta concesión de crédito, otorgada principalmente por los bancos de Liverpool, el algodón se habría vendido el año pasado. a mi juicio. 11/2 o 2

peniques más barato la libra". — "Núm. 600 . Decía usted que circulaba una cantidad enorme de letras.

libradas por especuladores sobre los corredores de algodón de Liverpool: ¿puede aplicarse lo mismo a sus anticipos hechos sobre letras contra otros productos coloniales, aparte del algodón? (A. Hodgson, banquero de Liverpool [F. E]): Esto se refiere a los productos coloniales de todas clases, pero muy especialmente al algodón". — "Núm. 601 . ¿Procuraba usted, como banquero, mantenerse alejado de esta clase de letras? —En modo alguno, las considerábamos como letras perfectamente en orden, siempre y cuando que circulasen en cantidades moderadas. Esta clase de letras son renovadas con frecuencia".

Especulación en el mercado de las Indias orientales y China (1847). Charles Turner (gerente de una de las primeras firmas de Liverpool dedicadas al comercio con las Indias orientales): "Todos conocemos las incidencias que han ocurrido en los negocios con la isla Mauricio y otras operaciones semejantes. Los corredores estaban acostumbrados a adelantar dinero sobre mercancías no sólo a su llegada, para cubrir las letras libradas sobre estas mercancías, lo que estaba perfectamente dentro del orden, y además sobre los documentos de embarque, sino que adelantaban también dinero sobre los productos antes de embarcarse, y en algunos casos antes incluso de que estuviesen fabricados. Yo, por ejemplo, había comprado en Calcuta. en un caso especial, letras por valor de 6 a 7,000 libras esterlinas: el importe de estas letras fue enviado a Mauricio, para invertirse en plantaciones de azúcar: las letras vinieron a Inglaterra y más de la mitad de ellas fueron protestadas: más tarde, al llegar por fin el cargamento de azúcar con que habían de pagarse estas letras,

resultó que antes de embarcarse e incluso antes de producirse, este azúcar estaba ya vinculado en garantía a terceras personas" (p. 54). "En la actualidad, las mercancías destinadas al mercado de las Indias orientales

deben pagarse al fabricante al contado; pero esto no significaba gran cosa, pues si el comprador dispone de algún crédito en Londres, no tiene más que girar una letra sobre Londres y descontarla aquí, donde el tipo de descuento es ahora bajo: con el dinero así obtenido paga al fabricante... y transcurren, por lo menos, doce meses antes de que un exportador de mercancías a la India pueda recibir de allí los productos enviados a cambio;... una persona que dispone de 10 a 15,000 libras esterlinas y se dedique a comerciar con la India obtendrá de una casa de Londres crédito por una suma considerable, concederá a esta casa el 1 % y girará sobre ella, con la condición de que el importe de las mercancías enviadas a la India sea remitido a esta casa de Londres: ambas partes están tácitamente de acuerdo, al convenir esto, en que la casa de Londres no tendrá que hacer ningún desembolso al contado, es decir, en que las letras se prorrogarán hasta que lleguen los productos de la India. Las letras se descontaron en Liverpool, Manchester y Londres. algunas se hallan en posesión de bancos escoceses" (p. 55). —"Núm. 786. Al investigar los libros de una casa recientemente quebrada en Londres, se descubrió lo siguiente: una firma de Manchester y otra de Calcuta habían abierto en esta casa un crédito por 200,000 libras esterlinas: es decir, los clientes de la firma de Manchester que enviaban a Calcuta, desde Glasgow y Manchester, mercancías en consignación. podrían girar sobre la casa de Londres hasta cubrir el importe de 200.000 libras; se convenía, al mismo tiempo, que la casa de Calcuta podría girar sobre la casa de Londres hasta la misma suma, estas letras se vendían en Calcuta, con su importe se compraban otras letras y estas eran enviadas a Londres para que la casa de aquí pudiese, con su importe, comprar las primeras libradas en Glasgow o Manchester. Por medio de esta operación se pusieron en circulación letras por valor de 600,000 libras esterlinas" [p. 61).* –"Núm. 971. En la actualidad, cuando una casa de Calcuta compra un cargamento [para Inglaterra] y lo paga con algunas letras libradas sobre su corresponsal en Londres, enviando aquí los documentos de embarque, estos certificados permiten obtener inmediatamente un anticipo en la Lombard Street; disponen, por tanto, de ocho meses de plazo durante los cuales pueden manejar el dinero antes de que sus corresponsales paguen las letras".

IV. En 1848 la Cámara de los Lores nombró una comisión secreta encargada de investigar las causas de la crisis de 1847. Las declaraciones de testigos formuladas ante esta comisión no fueron publicadas, sin embargo, hasta 1857

(*Minutes of Evidence, taken before the Secret Committee of the House of Lords appointed to inquire into the Causes of Distress*, etc., 1857; citada aquí como *Commercial Distress*, 1848-57). He aquí el testimonio del señor Lister, director del Union Bank of Liverpool:

“2,444. En la primavera de 1847 existía una enorme expansión del crédito... porque las gentes de negocios transferían sus capitales del comercio a los ferrocarriles, queriendo, sin embargo, continuar sus negocios con el mismo volumen de antes. Probablemente todos empezaban creyendo que podrían vender las acciones ferroviarias con ganancia. reponiendo así el dinero sustraído a sus negocios. Al darse cuenta tal vez de que ello no era posible, solicitaban crédito para sus empresas que antes pagaban al contado. Y esto determinaba una extensión del crédito”.

“2.500. Estas letras, que causaban pérdidas a los bancos que se hacían cargo de ellas. ¿tenían como base principalmente trigo o algodón?... Eran letras libradas sobre productos de todas clases, trigo, algodón, azúcar y toda clase de productos de¡ extranjero. Apenas hubo por aquellos días nada, exceptuando tal vez el aceite.

que no bajase de precio”. —“2,506. Un corredor que acepta una letra no la acepta sin bailarse suficientemente a cubierto aun contra una baja de precio de la mercancía que le sirve de garantía”.

“2.512. Sobre productos se libran dos clases de letras. Entre las primeras se cuentan las letras originarias libradas desde allá contra el importador... Las letras libradas así sobre productos suelen vencer antes de que lleguen éstos. Por eso el comerciante. si llega la mercancía y no dispone de bastante capital, se ve obligado a hipotecársela al corredor hasta que pueda venderla. Luego el comerciante de Liverpool gira enseguida una letra de la segunda clase sobre el corredor, garantizada por aquella mercancía... siendo incumbencia del banquero cerciorarse con el corredor de si tiene en su poder la mercancía y de cuánto ha desembolsado sobre ella.

Debe convencerse de que el corredor se halla a cubierto, para reponerse en caso de pérdida”.

“2,516. Recibimos también letras del extranjero... Alguien compra allí una

letra sobre Inglaterra y la envía a una casa inglesa; la letra no indica si ha sido bien o mal librada ni si detrás de ella hay productos o no existe más que el aire".

"2,533. Decía usted que los productos extranjeros de casi todas clases se vendían con grandes pérdidas.

¿Cree usted que ello se debía a las especulaciones injustificadas hechas a costa de estos productos? Se debía al volumen excesivo de las importaciones, pues no existía el volumen necesario de consumo para absorberlas.

Según todas las apariencias, el consumo disminuyó notablemente".

"2,534. En octubre... los productos eran casi invendibles".

Un experto de primer rango, el legítimamente zarandeado cuáquero Samuel Gurney, de Overend Gurney

& Co, nos dice en el mismo informe cómo, al llegar el *crack* a su apogeo, se desarrolló *una sauve qui peut*

(30) general: "1,262. Cuando estalla el pánico, ningún hombre de negocios se pregunta cuál inversión será más ventajosa para sus billetes de banco, ni si perderá 1 ó 2% vendiendo sus bonos del Tesoro o sus papeles al tres por ciento. Cuando el pánico le domina, no se preocupa para nada de las pérdidas o de las ganancias; se preocupa solamente de ponerse salvo, aunque el resto del mundo se hunda".

V. Refiriéndose al fraude mutuo entre dos mercados, dice el señor Alexander, comerciante en negocios con las Indias orientales, ante la comisión sobre las leyes bancarias creadas en 1857 (citada corno *Bank Committee* 1857) : "4,330. Actualmente, desembolsando en Manchester 6 chelines obtengo en la India 5

chelines solamente, y si invierto 6 chelines en la India recupero 5 chelines solamente en Londres". Es decir, que el mercado indio sale defraudado en Inglaterra y el comercio inglés igualmente defraudado en la India.

¡Y esto ocurría en el verano de 1857. cuando apenas habían pasado diez años desde la amarga experiencia del año, 1847!

Pie de cap25

* La parte de la cita que figura entre paréntesis ha sido traducida por nosotros

del original. En la 1° edición y en el manuscrito de Marx se reproduce en términos abreviados con estas palabras *: y frente a 14 millones en oro para satisfacer esta demanda*

* Este párrafo fue añadido por Engels, tomándolo de otra parte del manuscrito de Marx y en la primera edición figura con el número 7. (*Nota de la ed. alemana).*

* En el informe citado se indica que el negocio no se terminó. La casa de Londres suspendió pagos (*nota de la ed. alemana*).

CAPITULO XXVI

LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL–DINERO Y SU INFLUENCIA SOBRE EL

TIPO DE INTERES

“En Inglaterra se produce una constante acumulación de riqueza adicional que tiene

la tendencia a acabar revistiendo la forma de dinero. Y después del deseo de obtener dinero, el deseo más apremiante es el de desprenderse nuevamente de él mediante cualquier clase de inversión que produzca un interés o una ganancia, pues el dinero de por si no produce nada. Por tanto, si a la par con esta constante afluencia de capital sobrante no se consigue una ampliación gradual y suficiente de su campo de empleo, nos veremos

expuestos necesariamente a acumulaciones periódicas de dinero en busca de inversión, acumulaciones más o menos importantes según las circunstancias. Durante una larga serie de años, el gran medio de absorción de la riqueza sobrante, en Inglaterra, fue la Deuda pública. Al alcanzar ésta su nivel máximo en 1816, perdiendo con ello su eficacia

absorbente, todos los años quedaba una suma de 27 millones por lo menos en busca de

campo de inversión. Además, se producían diversas devoluciones de capital... En nuestro país por lo menos son absolutamente necesarias... empresas que necesiten un gran capital para desenvolverse, como derivativo para las acumulaciones periódicas de la riqueza

sobrante de la sociedad que no encuentran salida en las ramas corrientes de inversión” *(The Currency Theory Reviewed,* Londres, 1845, p. 32 [33 y 34]). Refiriéndose al año 1845, dice esta misma obra: “Dentro de un período muy corto han vuelto a subir los precios desde el punto más bajo de la depresión..., la Deuda pública al tres por ciento, se halla casi a la par..., el oro atesorado en los sótanos del Banco de Inglaterra supera a todas las existencias de este metal acumuladas antes por él. Las acciones de todas clases se cotizan a precios casi inauditos y el tipo de interés ha bajado tanto, que es casi nominal... Pruebas todas de que vuelve a existir en Inglaterra una fuerte acumulación de riqueza inactiva, de que se acerca un nuevo periodo de fiebre

especulativa" *(ob. cit.*, página 36).

"Aunque las importaciones de oro no constituyen un indicio seguro de ganancia en el comercio exterior, una parte de estas importaciones representan *prima facie,* en ausencia de otra posible explicación, esa ganancia" (J. G. Hubbard, *The Currency and the Country,* Londres, 184' 5, p. [401 41). "Supongamos que en un período de prosperidad en los negocios, de precios remuneradores y de circulación pletórica de dinero, se produzca una mala cosecha que dé ocasión a una exportación de 5 millones de oro y a la importación del mismo importe de trigo. La circulación [no se trata, como enseguida veremos, de los medios de circulación, sino del capital dinero inactivo. *F E.*] disminuirá en la misma cuantía. Por muchos medios de circulación que posean los particulares, los depósitos de los comerciantes en sus bancos, los saldos de los bancos en poder de sus corredores de dinero y las reservas de sus cajas disminuirán todos y la consecuencia inmediata de esta disminución en la cuantía del capital inactivo será la elevación del tipo de interés, por ejemplo, del 4 al 6%.

Como el estado de los negocios es próspero, no resultará quebrantada la confianza, pero el crédito se valorará más alto *(ob. cit., p.* 42). "Si se produce una baja general de los precios de las mercancías, el dinero sobrante refluirá a los bancos en forma de aumento de los depósitos, la plétora de dinero inactivo hará bajar a un mínimo el tipo de interés y este estado de cosas durará hasta que, al subir los precios o animarse los negocios, entre en acción el dinero dormido o hasta que éste sea absorbido mediante su inversión en títulos y valores extranjeros o en mercancías extranjeras" (p. 68).

Los siguientes extractos están tomados también de la información parlamentaria sobre *Commercial Distress,* 1847-48. A consecuencia de la mala cosecha y del hambre de 1846~47 fue necesario importar una gran cantidad de productos alimenticios. "De aquí un gran exceso de las importaciones sobre las exportaciones... De aquí un considerable reflujo de dinero en los bancos y un aumento de la afluencia a los corredores de descuento de gentes deseosas de descontar sus letras de cambio; los corredores empezaron a

fijarse en las letras con más atención. Las concesiones de crédito otorgadas hasta entonces sé restringieron considerablemente y se produjeron quiebras

entre las casas menos sólidas. Quienes vivían atenidos exclusivamente al crédito, se vinieron a tierra. Esto contribuyó a aumentar la alarma que ya se sentía con anterioridad; los banqueros y otras gentes se dieron cuenta que ya no podían contar con la misma seguridad que antes en convertir sus letras y otros valores en billetes de banco para hacer frente a sus obligaciones; en vista de ello restringieron todavía más sus concesiones de crédito, y no pocas veces las negaban en redondo; en muchos casos, guardaban bajo llave sus billetes de banco para cubrir en lo futuro sus obligaciones propias, y preferían no soltarlos de la mano. La alarma y la confusión iban diariamente en aumento y la bancarrota general se iba aproximando aun sin necesidad de la carta de Lord John Russell" (pp. 50 y 51). La carta de Russell dejó en suspenso la ley bancaria. Aquel Charles Turner, a quien citábamos más arriba, declara:

"Algunas casas disponían de grandes recursos, pero no líquidos. Todo su capital se hallaba inmovilizado en bienes raíces en la isla Mauricio o en fábricas de añil y de azúcar. Luego de contraer obligaciones por 500 ó 600,00r0 libras esterlinas, no disponían de recursos líquidos para pagar las letras correspondientes, hasta que por último se puso de manifiesto que sólo podían hacerlas efectivas por medio de su crédito, dentro de los limites a que éste alcanzase" (p. 57). S. Gurney, que también ha sido citado: "Actualmente (1848), impera una limitación de las operaciones y una gran plétora de dinero." "Núm. 1,763. No creo que fuese la escasez de capital lo que hizo subir tanto el tipo de interés: fue el temor *(the alarm),* la dificultad de obtener billetes de banco" [p. 135].

En 1847, Inglaterra pagó al extranjero, por lo menos, 9 millones de libras esterlinas en oro por los víveres importados. De ellos 71/2 millones del Banco de Inglaterra y 11/2 de otras fuentes (pp. 204 [270].

Morris, gobernador del Banco de Inglaterra: "El 23 de octubre de 1847, los fondos públicos y las acciones del canal y de los ferrocarriles se hallaban depreciados ya en 114.752,225 libras esterlinas" (p. 288). El mismo Morris, contestando a una pregunta de Lord G. Bentinck: "¿No sabe usted que todo el capital invertido en títulos y productos de todas clases se hallaba depreciado, del mismo modo que las materias primas, el algodón, la seda y la lana se enviaban al continente a precios tan irrisorios que al azúcar, el café y el té se

les daba salida en subasta pública? Era inevitable que la nación realizase un sacrificio considerable para contrarrestar el reflujo del oro provocado por las enormes importaciones de productos alimenticios. ¿No cree usted que habría sido mejor desparramar los 8 millones de libras esterlinas atesoradas en las arcas del Banco, en vez de intentar recobrar el oro a costa de tales sacrificios? *No, no lo* creo" [pp. 291 s.]. Y ahora el comentario a este heroísmo. Disraeli examina al señor W. Cotton, director y antiguo gobernador del Banco de Inglaterra. "¿Qué dividendo se repartió a los accionistas del Banco en 1844? –Fue, para aquel año, el 7%. –

¿Y el de 1847? –El 9%. –¿Paga el Banco el impuesto sobre las rentas de sus accionistas, en el año actual? –

Sí. –¿Lo hacía también en 1844? –No.1 –Eso quiere decir que esta ley bancaria (la de 1844) favorece mucho los intereses de los accionistas... Resulta, pues, que desde la implantación de la nueva ley los dividendos de los accionistas han aumentado del 7 al 9% y que, además, ahora el impuesto sobre las rentas es pagado por el mismo Banco, mientras que antes lo pagaban los propios accionistas, ¿es así? – *Absolutamente exacto"*

(núms. 4,356–4,361).

Acerca del atesoramiento en los bancos durante la crisis de 1847, dice Mr. Pease, un banquero provincial: "4,605. En vista de que el Banco se veía obligado a elevar cada vez más el tipo de interés, los temores se iban generalizando; los bancos del país aumentaron

la cuantía de dinero retenido en su poder y también la de los billetes de banco; y muchos de nosotros, que ordinariamente no solíamos manejar más que dos o trescientas libras, en oro o en billetes, nos pusimos inmediatamente a acumular en nuestras cajas y en nuestros escritorios miles de libras, pues reinaba una gran incertidumbre con respecto a los descuentos de letras y a la posibilidad de hacerlas circular en el mercado; he aquí por qué se produjo un atesoramiento general." Un miembro de la comisión observa: "4,691. Como consecuencia de esto, cualquiera que fuese la causa durante los últimos doce años, el resultado fue, desde luego, más favorable al judío y al comerciante en dinero que a la clase productiva en general."

Cómo explotan los comerciantes en dinero las épocas de crisis nos lo dice el propio Tooke: “La industria metalúrgica de Warwickshire y Staffordshire hubo de rechazar en 1847 muchísimos encargos de mercancías, porque el tipo de interés que los fabricantes tenían que pagar por el descuento de sus letras habría devorado sus ganancias y aún más” (número 5,451).

Tomemos ahora otra información parlamentaria citada ya anteriormente: en *Report of Select Committee on Bank Acts, communicated from the Commons to the Lords*, 1857 (citado en lo sucesivo como *Bank Committee*, 1857). En ella figura el siguiente testimonio del señor Norman, director del Banco de Inglaterra y una de las lumbreras entre los sostenedores del *Currency principle*:

“3,635. Decía usted que, en su opinión el tipo de interés no depende de la masa de los billetes de banco, no de la oferta y demanda de capital. ¿Quiere usted indicarnos qué

entiende usted por ‘capital’, aparte de los billetes de banco y el dinero metálico?” —Creo que la definición usual del ‘capital’ es ésta: mercancías o servicios empleados en la producción.” — “3,636. ¿Al hablar del tipo de interés, incluye usted en la palabra ‘capital’

todas las mercancías? —Todas las mercancías empleadas en la producción.”— “3,637.

¿Incluye usted todo eso en la palabra ‘capital’, cuando habla del tipo de interés? —Sí.

Supongamos que un fabricante algodonero necesite algodón para su fábrica. Lo más

probable es que, para comprarlo, obtenga dinero de su banquero y que con los billetes de banco así conseguidos vaya a Liverpool y compre el algodón. Lo que necesita realmente es el algodón; los billetes de banco o el oro le sirven simplemente de medios para comprar esta mercancía. Si lo que necesita son medios para pagar a sus obreros, toma estos billetes de banco en préstamo y paga con ellos el salario de sus obreros; lo que éstos, a su vez, necesitan es alimento y vivienda, y el dinero no es más que el medio para pagarlos.” ,

“3,638. —Pero, ¿por el dinero se paga interés? —Es cierto, en primera instancia; pero tomemos otro caso. Supongamos que el fabricante compre el algodón a crédito, sin que el banco le anticipe nada; en este caso, es la diferencia entre el precio por el pago al contado y el precio a crédito en el momento del vencimiento lo que sirve de pauta al interés. El interés existiría aunque no existiese el dinero.”

Estas pretenciosas fantasías son dignas de esta columna fundamental del *Currency principle.* Primero, el genial descubrimiento de que los billetes de banco o el oro son medios para comprar algo y de que nadie los toma en préstamo por sí mismos. ¿Y qué es lo que se desprende de aquí, según él? —Que el tipo de interés se halla regulado por la oferta y la demanda de mercancías, de las que hasta ahora sólo sabíamos que regulaban los precios comerciales de las mercancías. Pero los precios comerciales de las mercancías pueden permanecer invariables y existir, sin embargo, tipos muy distintos de interés. Pero sigamos viendo la astucia de este hombre. A la exacta observación: "Pero por el dinero se paga interés---, que lleva implícita, naturalmente, la pregunta: ¿qué tiene que ver con estas mercancías el interés que percibe el banquero, el cual no comercia en mercancías, ni mucho menos? ¿Y no obtienen dinero al mismo tipo de interés los fabricantes que invierten este dinero en mercados completamente distintos, en los que por tanto rige una proporción totalmente distinta entre la oferta y la demanda de las mercancías empleadas en la producción? A esta pregunta contesta este ampuloso genio observando que si el fabricante compra algodón a crédito, “es la diferencia entre el precio por el pago al contado y el precio a crédito en el momento del vencimiento lo que sirve de pauta al interés”.

Al revés, precisamente. La cuota de interés vigente, cuya regulación pretende explicar el genio de Norman, es lo que sirve de pauta a la diferencia entre el precio del pago al contado y el precio a crédito hasta el momento del vencimiento. Primeramente, el algodón ha de venderse por su precio al contado, el cual se determina por el precio del mercado, regulado a su vez por el estado de la oferta y la demanda. Supongamos que el precio sea = 1,000 libras esterlinas. Con esto queda realizada la operación entre el fabricante y el corredor de algodón, en lo que se refiere a la compra y a la venta. Viene luego una segunda operación, en la que intervienen el prestamista y el prestatario. El valor de 1,000 libras esterlinas se le anticipa al fabricante en

algodón, para que lo reembolse en dinero supongamos, en término de tres meses. Los intereses correspondientes a las 1,000 libras esterlinas durante los tres meses, determinados por la cuota comercial del interés, constituyen en este caso el recargo sobre el precio que habría de abonarse en caso de pago al contado.

El precio del algodón se determina por la oferta y la demanda. Pero el precio del anticipo del valor del algodón, de las 1,000 libras esterlinas adelantadas por tres meses, se determina por el tipo de interés. Y esto, el que el mismo algodón se convierta así en capital–dinero, prueba al señor Norman ¡que el interés existiría aunque no existiese el dinero! Si no existiese el dinero, no existiría, desde luego, una cuota general de interés.

Tenemos, en primer lugar, la vulgar idea del capital como el conjunto de "mercancías empleadas en la producción". Siempre y cuando que estas mercancías figuren como capital, su valor como capital, a diferencia de su valor cómo *mercancías*, se expresa en la ganancia obtenida por su empleo productivo o mercantil. Y aunque la cuota de ganancia tenga siempre algo que ver, indudablemente, con el precio comercial de las mercancías compradas y con su oferta y demanda, depende además de otras circunstancias completamente distintas. Y no cabe la menor duda de que la cuota de interés en general tiene como limite la cuota de ganancia. El señor Norman trata de decirnos precisamente cómo se determina este limite. Se determina, según él, por la oferta y la demanda de capital–dinero a *diferencia* de las otras formas del capital.

Ahora bien, podríamos seguir preguntando, ¿cómo se determinan la oferta y la demanda de capital–dinero?

No cabe duda de que existe una relación tácita entre la oferta de capital–mercancías y la oferta de capital–

dinero, ni tampoco de que la demanda de capital–dinero por parte de los capitalistas industriales obedece a los factores de la producción real. Pero, en vez de ilustrarnos acerca de esto, el señor Norman nos sirve la sabiduría de que la demanda de capital–dinero no es idéntica a la demanda de dinero como tal, sabiduría que obedece simplemente al hecho de que tanto en él como en Overstone y en los demás profetas de la *Currency* habla siempre, en el fondo,

la conciencia acusadora de que intentan, por medio de forzadas injerencias legislativas, convertir los medios de circulación de por si en capital y elevar el tipo de interés.

Pasemos ahora a Lord Overstone, *alias* Samuel Jones Loyd, y veamos cómo tiene que explicar por qué percibe el 10% por su "dinero" ¡por la escasez de "capital" en el país!

"3,653. Las fluctuaciones que se observan en la cuota de interés responden a una de dos causas: o a un cambio de valor del capital (¡Magnífico! ¡el valor del capital, en términos generales, es precisamente la cuota de interés! Lo que equivale, por tanto, a decir, que los cambios en cuanto a la cuota de interés obedecen aquí a los cambios en cuanto a la cuota de interés. Teóricamente, el "valor del capital", como hemos expuesto más arriba, no se concibe nunca de otro modo. Y si el señor Overstone entiende por valor del capital la cuota de ganancia, es lo mismo que si este profundo pensador dijese que la cuota de interés se regula por la cuota de ganancia) o a un cambio en cuanto a la suma del dinero existente dentro del país. Todas las grandes fluctuaciones del tipo de interés, grandes en cuanto a su duración o en cuanto a su volumen, pueden reducirse claramente a los cambios en cuanto al valor del capital. No pueden darse ilustraciones prácticas más palmarias de este hecho que el alza del tipo de interés producida en 1847 y que volvieron a presentarse en los dos últimos años (1855-56); las pequeñas oscilaciones del tipo de interés que nacen de un cambio en cuanto a la suma del dinero existente son pequeñas tanto en cuanto a su volumen como en cuanto a su duración. Son frecuentes, y cuanto más frecuentes tanto más eficaces para su fin". Fin que consiste, concretamente, en enriquecer a banqueros á la *Overstone*. El amigo Samuel Gurney se expresa muy candorosamente acerca de esto ante el *Committee of Lords, "Commercial Distress"*, 1848-57: "1,324. ¿Opina usted que las grandes fluctuaciones del tipo de interés producidas en el año anterior fueron provechosas para los banqueros y comerciantes en dinero, o cree que fueron perjudiciales? —Creo que fueron provechosas para los comerciantes en dinero. Todas las fluctuaciones en los negocios son provechosas para quienes conocen la materia *(to the knowing men)"* "1,325. ¿No podría pensarse que los banqueros salen perdiendo en última instancia, al empobrecerse sus mejores clientes? —No, yo no soy de opinión de que se produzca en un grado apreciable semejante resultado.") *Voila cequi parler veut dire).* (32)

Más adelante volveremos sobre la influencia que ejerce en el tipo de interés la suma del dinero existente.

Pero ya desde ahora debemos observar que Overstone vuelve a incurrir aquí en un *quid pro quo.* En 1847

(antes de octubre no existía la menor preocupación por la escasez de dinero, por la "cantidad de dinero existente", como él la llama más arriba), la demanda de capital–dinero aumentó por diversas causas: encarecimiento del trigo, alza de los precios del algodón, imposibilidad de vender el azúcar a causa de la superproducción, especulación ferroviaria y *crack,* abarrotamiento de los mercados extranjeros con mercancías de algodón, las exportaciones e importaciones forzosas a y de la India, a que nos hemos referido más arriba, sin otra finalidad que especular con las letras de cambio. Todos estos factores, la superproducción en la industria al igual que el déficit de producción en la agricultura, es decir, causas muy diversas, determinaron el alza de la demanda de capital–dinero, es decir, de la demanda de dinero y de crédito. La mayor demanda de capital–dinero obedecía a la marcha del mismo proceso de producción. Pero cualquiera que fuese la causa, era la demanda de capital–dinero la que hacía subir el tipo de interés, el valor del capital–

dinero. Si Overstone quiere decir que el valor del capital–dinero subió porque subió, esto no es más que una tautología. Pero si por "valor del capital entiende aquí el alza de la cuota de ganancia como causa del alza del tipo de interés, enseguida veremos que la afirmación es falsa. La demanda de capital–dinero, y por tanto el

"valor del capital", pueden aumentar aunque baje la ganancia; tan pronto como baja la oferta relativa de capital–dinero, sube su "valor". Lo que Overstone pretende demostrar es que la crisis de 1847 y la elevada cuota de interés que lleva aparejada no tenía nada que ver con la "cantidad de dinero existente", es decir, con las normas de la ley bancaria de 1844, inspirada por él; a pesar de que, en realidad si tuvieron que ver con ellas, en cuanto el temor a que se agotasen las reservas bancarias —obra de Overstone— vino a añadir un pánico de dinero a la crisis de 1847-48. Pero no es éste, aquí, el punto litigioso. Existía una penuria de capital–dinero, debida al excesivo volumen de las operaciones, comparado con los medios existentes y que

estalló al verse interrumpido el proceso de reproducción como consecuencia de una cosecha frustrada, del exceso de inversiones en ferrocarriles, de la superproducción de géneros de algodón principalmente, de los negocios especulativos con la India y China, de la especulación, del exceso de importación de azúcar, etc. Lo que a las gentes que habían comprado trigo cuando costaba a 120 chelines el *quarter* les faltaba, al descender su precio a 60 chelines eran precisamente los 60 chelines que habían pagado antes de más y el crédito correspondiente para obtener dinero sobre el trigo. No era, ni mucho menos, la escasez de billetes de banco lo que les impedía convertir su trigo en dinero al antiguo precio de 120 chelines. Y otro tanto les ocurría a

quienes habían importado azúcar en exceso, cuando esta mercancía se hizo casi invendible. Y lo mismo a los señores que inmovilizaron su capital circulante *(floating capital)* en ferrocarriles, confiándose al crédito para reponerlo en sus "legítimos" negocios. Todo esto se expresa, para Overstone, en "una conciencia moral del valor más alto de su dinero" (a *moral sense of the enhanced value of his money).* Pero a este valor más alto del capital–dinero correspondía directamente, por otra parte, la del valor–dinero del capital real (capital–mercancías y capital–productivo). El valor del capital bajo una forma aumentaba porque disminuía el valor del capital bajo otra forma. Pero Overstone intenta identificar estos dos valores de distintas clases de capital en el valor único del capital en general, y lo intenta además contraponiendo a las dos la, escasez de medios de circulación, de dinero existente. Pero la misma cuantía de capital–dinero puede prestarse con masas muy distintas de medios de circulación.

Tomemos su ejemplo de 1847. El tipo oficial del interés bancario era: en enero, el 3-3 ½ %; en febrero, el 4-4 ½ %; en marzo, casi constantemente el 4%; en abril (pánico), del 4 al 7 ½ %; en mayo, el 5-5 ½ %; en todo el mes de junio, el 5 %, en julio, el, 5 %: en agosto, el 5-5 ½ %; en septiembre, el 5 %, con pequeñas oscilaciones hasta el 5 ¼ %, el 5 Y2 y el 6%; en octubre, el 5 y el 5 ½ % y el 7 %, en noviembre, del 7 al 10

%; en diciembre, del 7 al 5%. En este caso subió el interés porque bajaron las ganancias y descendieron enormemente los valores–dinero de las mercancías. Cuando, por tanto, Overstone dice que en 1847 subió el tipo de interés porque subió el valor del capital, sólo puede entender por valor del capital, aquí, el

valor del capital–dinero. Y el valor del capital–dinero es precisamente el tipo de interés, y no puede ser otra cosa. Pero más tarde asoma la cola del zorro y el valor del capital se identifica con la cuota de ganancia.

Por lo que se refiere al alto tipo de interés abonado en 1856, Overstone no sabia en realidad que esto era, en parte, un síntoma de que habían tomado la delantera esa clase de caballeros del crédito que no sacan el interés de la ganancia, sino del capital ajeno; él mismo afirmaba, solamente un par de meses antes de la crisis, que "el estado de los negocios era absolutamente próspero".

Oigamos lo que sigue diciendo el mismo Overstone: "3,722. La idea de que las ganancias de los negocios sufren quebranto por el alto, tipo de interés es completamente errónea. En primer lugar, el alza del tipo de interés rara vez es de larga duración; en segundo lugar, cuando dura mucho y es importante, representa realmente, un alza del valor del capital, ¿y por qué sube el valor del capital? —Porque ha subido la cuota de ganancia." Por fin, averiguamos cuál es el sentido de las palabras "valor del capital". Por lo demás, puede ocurrir que la cuota de ganancia permanezca alta durante largo tiempo y que la ganancia del empresario baje y el tipo de interés suba, por donde el interés absorberá la mayor parte de la ganancia.

"3,724. El alza del tipo de interés fue una consecuencia de interés la enorme expansión de los negocios en nuestro país y de la gran elevación de la cuota de ganancia; y los que se quejan de que el alto tiro de interés destruye ambas cosas, las dos cosas que fueron su propia causa, incurren en un absurdo lógico del que no sabe uno qué decir". Es exactamente tan lógico como si dijese: la elevada cuota de ganancia fue la causa de la elevación de los precios de las mercancías por obra de la especulación, y los que se quejan de que el alza de precios destruye su propia causa, o sea, la especulación, incurren en un absurdo lógico, etc. El que una cosa pueda acabar destruyendo su propia causa sólo puede constituir un absurdo lógico para un usurero enamorado del elevado tipo de conquistas destruyeron su grandeza. La riqueza es la causa del lujo y el lujo ejerce una acción destructiva sobre la riqueza. ¡Vaya un marrullero! Nada caracteriza mejor el idiotismo del mundo burgués actual que el respeto que la "lógica" de millonario de este *dung-hill* aristocrat (33) llegó a infundir a toda Inglaterra. Por lo demás, si una elevada

cuota de ganancia y la expansión de los negocios pueden ser causas de un alto tipo de interés, ello no quiere decir, ni mucho menos, que el elevado tipo de interés sea causa de una ganancia alta.

El problema está precisamente en saber si este elevado interés (tal cosa se puso de manifiesto realmente en la crisis) ¿no perdura o no llega incluso a su apogeo después que la alta cuota de ganancia se ha introducido en el reino de las sombras?

“3,718. En lo que se refiere a una gran elevación del tipo de descuento, se trata de un factor que se deriva por entero del mayor valor del capital, y la causa de este mayor valor del capital es, a mi juicio, cosa que cualquiera puede descubrir con entera claridad. Ya he mencionado el hecho de que en los 13 años durante los cuales se mantuvo en vigor esta ley bancaria, el comercio de Inglaterra aumentó de 45 a 120 millones de libras esterlinas. Basta pensar en todos los hechos que estas simples cifras llevan implícitos; imaginarse la enorme demanda de capital que lleva consigo un aumento tan gigantesco del comercio y piénsese al mismo tiempo que la fuente natural de la oferta para esta gran demanda, o sean, los ahorros anuales del país durante los tres o cuatro años últimos, se vio absorbida por una inversión tan poco rentable como la relacionada con la guerra. Confieso que me produce asombro que el tipo de interés no sea mucho más elevado aún; dicho en otros términos, me asombra que la necesidad de capital como consecuencia de estas operaciones gigantescas no sea aún mucho más fuerte de lo que se ha comprobado ya.”

¡Qué extraña mescolanza de palabras, la de nuestro lógico de la usura! Aquí se nos vuelve a presentar con su valor acrecentado del capital. Parece imaginarse que, de una parte, se operó esta expansión enorme del proceso de reproducción, es decir, esta acumulación del capital real, y que, de otra parte, existía un “capital”

objeto de una “enorme demanda”, surgiendo como resultado de ello este gigantesco aumento del comercio.

¿Es que este enorme aumento de la producción no era de por sí el aumento del capital y, al crear la demanda, no creaba al mismo tiempo la oferta y también, simultáneamente, una oferta acrecentada de capital–dinero? Si el

tipo de interés subió mucho fue, sencillamente, porque la demanda de capital–dinero creció más rápidamente todavía que la oferta, lo cual, dicho en otros términos, se traduce en que, al extenderse la producción industrial, se extendió también su desarrollo sobre la base del sistema del crédito. En otras palabras, la expansión industrial efectiva determinó una mayor demanda de, "concesiones de crédito", y esta demanda es, visiblemente, lo que nuestro banquero entiende por "enorme demanda de capital". No fue, indudablemente, la extensión de la simple *demanda* de capital lo que hizo que el comercio de exportación aumentase de 45 millones a 120. Y, continuando, ¿qué quiere decir Overstone cuando afirma que los ahorros anuales del país devorados por la guerra de Crimea constituyen la fuente natural de la oferta para esta gran demanda? En primer lugar, ¿de qué modo acumuló Inglaterra desde 1792 hasta 1815, en una guerra muy distinta, ciertamente, a la de Crimea? En segundo lugar, si la fuente natural se agotó, ¿de qué fuente emanó, pues el capital? Es sabido que Inglaterra no recibió dinero de naciones extranjeras. Si además de la fuente natural existe otra fuente artificial, ¿qué método más grato puede tener a mano una nación que quiera consumir la fuente natural en la guerra, reservando la fuente artificial para los negocios? Pero, si solamente existía el antiguo capital–dinero, cómo podía duplicar su acción por medio de un elevado tipo de interés? El señor Overstone cree, evidentemente, que los ahorros anuales del país (los cuales, en este caso, se habían consumido ya, al parecer) no se convierten más que en capital–dinero. Pero, si no existiese verdadera acumulación, es decir, aumento de los medios de producción, ¿de qué serviría acumular, en forma de dinero, los créditos sobre esta producción?

Overstone confunde el aumento del "valor del capital" derivado de una cuota alta de

ganancia con el aumento que nace del aumento de la demanda de capital–dinero. Esta

demanda puede proceder de causas completamente independientes de la cuota de ganancia.

El mismo pone como ejemplo que en 1847 subió a consecuencia de la depreciación del

capital real y efectivo. Según las necesidades de su causa, unas veces se refiere al valor del capital, al capital real o al capital dinero.

La mala fe de nuestro lord bancario, a la par que su estrecho punto de vista de banquero, que él lleva didácticamente a sus últimas consecuencias, se ponen de relieve también en lo que sigue: “3,728. (Pregunta:) Decía usted que, a su juicio, el tipo de descuento no tiene para el comerciante una importancia esencial;

¿quiere usted tener la bondad de decirme qué considera usted corno la cuota usual de ganancia?” El señor Overstone reputa “imposible” contestar a esta pregunta. “3,729. Suponiendo que la cuota de ganancia media sea del 7 al, 10%, un cambio operado en el tipo de descuento del 2 al 7 o al 8%, tiene por fuerza que afectar esencialmente a la cuota de ganancia, ¿no es cierto?” La pregunta confunde la cuota del beneficio de empresario con la cuota de ganancia y pierde de vista que la cuota de ganancia es la fuente común del interés, y del beneficio de empresario. El tipo de interés puede no afectar en lo más mínimo a la cuota de ganancia, pero no así al beneficio de empresario. Respuesta de Overstone: “En primer lugar, los hombres de, negocios no pagarán un tipo de descuento que merme esencialmente su ganancia; antes de eso, preferirán renunciar a su negocio [Eso será si pueden hacerlo sin arruinarse. Mientras sus ganancias son altas pagan el descuento, porque quieren; cuando son bajas, porque no tienen otro remedio]. “¿Qué significa el descuento? ¿Por qué descuenta alguien una letra?... Porque desea obtener un capital mayor. [¡Alto ahí! Porque desea anticipar el reflujo en dinero de su capital inmovilizado y evitar la paralización de su negocio. Porque se ve obligado a hacer frente a un pago ya vencido. Un capital acrecentado sólo lo reclama cuando los negocios marchan bien o cuando, aunque vayan mal, especula con capital ajeno. El descuento no es, en modo alguno, un simple medio de extender los negocios.] ¿Y por qué desea poder disponer de un capital mayor? Porque quiere invertirlo. ¿Y por qué quiere invertirlo? Porque es rentable, pero no seria rentable para él si el descuento absorbiese su ganancia.”

Este lógico tan pagado de sí mismo da por supuesto que las letras sólo se descuentan para extender el negocio y que el negocio se extiende porque es rentable. El primer supuesto es falso. El hombre de negocios descuenta sus

letras, generalmente, para anticipar la forma–dinero de su capital, manteniendo así en marcha el proceso de reproducción; no para extender el negocio o conseguir capital adicional, sino para compensar el crédito que da con el crédito que recibe. Y si pretende ampliar su negocio mediante el crédito no le aprovechará gran cosa el descuento de letras, el cual no es otra cosa que un simple cambio de forma de un

capital–dinero que tiene ya en sus manos; en este caso, lo que hará será contraer un préstamo fijo a largo plazo. Claro está que el especulador descuenta sus letras especulativas para ampliar así su negocio, para cubrir un negocio dudoso con otro de la misma naturaleza; no para obtener una ganancia, sino para entrar en posesión de capital ajeno.

Después de identificar así el descuento con el préstamo de capital adicional (en vez de identificarlo con la conversión de las letras de cambio, que representa capital, en dinero contante), el señor Overstone se repliega inmediatamente en cuanto empiezan a apretarle las clavijas. “3,730. Pregunta:) Una vez que se han metido en el negocio, ¿no se ven obligados los comerciantes a proseguir sus operaciones durante algún tiempo, aunque se produzca un alza pasajera del tipo de interés? (Overstone:) No cabe duda de que en cualquier transacción concreta, si alguien puede llegar a disponer de capital a un tipo bajo de interés en vez de a un tipo alto, enfocando el problema desde este punto de vista limitado, la cosa será agradable para él”. En cambio, es un punto de vista muy abierto, al parecer, aquel en que se coloca Overstone cuando de pronto sólo entiende por

“capital” su capital de banquero y considera, por tanto, como un hombre carente de capital al que descuenta las letras en su banco, simplemente porque su capital existe en forma de mercancías, o porque la forma–

dinero de su capital es una letra de cambio que el señor Overstone traduce en otra forma—dinero.

“3,732. ¿Puede usted indicar, con referencia a la ley bancaria de 1844, cuál es la relación aproximada entre el tipo de interés y la reserva–oro del Banco? ¿Es cierto que cuando el oro del Banco ascendía a 9 o 10

millones, el tipo de interés era el 6 o el 7 % y que cuando aquél ascendía a 16

millones éste descendió al 3 o al 4%? [El interpelante quiere obligarle a explicar el tipo de interés —en la medida en que es influenciado por la reserva de oro del banco a partir de la cuota de interés o influenciado por el valor del capital.] “Yo no digo que ése sea el caso..., pero sí así fuese tendríamos, a mi juicio, que adoptar medidas aún más severas que las de 1844, pues si fuese cierto que a mayor reserva–oro menor tipo de interés, tendríamos que poner manos a la obra desde este punto de vista, y al elevar en proporciones ilimitadas las reservas–oro, haríamos bajar los intereses a cero.” Cayley, el interpelante, sin inmutarse ante este mal chiste, sigue preguntando: “3,733. Si ése fuese el caso, suponiendo que se devolviesen al Banco 5 millones oro, las reservas–oro ascenderían en el transcurso de los próximos seis meses a unos 16 millones y suponiendo además que el tipo de interés descendiese así al 3 o al 4%, ¿cómo podría afirmarse que la baja del tipo de interés se debía a una paralización en los negocios? — “Yo he dicho que es la gran elevación del tipo de interés recientemente producida. y no la baja del tipo de interés, la que se halla íntimamente relacionada con la gran extensión de los negocios.” Pero lo que Cayley dice es esto: sí el alza del tipo de interés, unida a la contracción de las reservas–oro, es un signo de expansión de los negocios, habrá que llegar necesariamente a la conclusión de que la baja del tipo de interés, unida a la ampliación de las reservas–oro, es indicio del descenso de los negocios. A lo cual Overstone no sabe qué contestar. “3,736. (Pregunta:) Observo que decía usted [el texto dice siempre *Your Lordship*] (34) que el dinero es el instrumento para obtener capital [en esto consiste precisamente el error, en concebirlo como un instrumento, cuando el dinero es siempre la forma del capital].

Al disminuir las reservas–oro [del Banco de Inglaterra], ¿no consiste la gran dificultad, por el contrario, en que los capitalistas no pueden obtener dinero alguno? —Overstone: No, no son los capitalistas, sino los no capitalistas, los que procuran obtener dinero. —¿Y por qué procuran obtener dinero?... — Porque por medio del dinero pueden disponer del capital de los capitalistas para regentar los negocios de gentes que no lo son.”

Aquí, Overstone declara redondamente que los industriales y comerciantes no son capitalistas y que el capital del capitalista es exclusivamente capital–dinero. “3,737. ¿Entonces, las gentes que libran letras no son capitalistas? — Las gentes que libran letras pueden ser capitalistas y pueden no serlo.” Aquí

está atrapado en corto.

Le preguntan luego si las letras de los comerciantes no representan las mercancías vendidas o embarcadas por ellos. Y el interpelado niega que estas letras representen el valor de las mercancías exactamente lo mismo que los billetes de banco representan el oro (3,740 y 3.741). Esto es ya algo verdaderamente desvergonzado.

“3,742. ¿No es la finalidad del comerciante el obtener dinero? —No; el obtener dinero no es la finalidad que se persigue cuando se libra una letra: es cuando se descuenta la letra cuando se persigue esa finalidad.”

Cuando se libra una letra de cambio se convierte una mercancía en una forma de dinero–crédito, del mismo modo que al descontarla se convierte este dinero–crédito en otra forma de dinero, o sea, en billetes de banco.

De todos modos, el Sr. Overstone reconoce aquí que la finalidad perseguida al descontar una letra es obtener dinero. Antes sostenía que el descuento consistía, no en convertir el capital de una forma en otra, sino en obtener capital adicional.

“3,743. “¿Cuál es el gran deseo del mundo comercial bajo la presión de un pánico como el que, según su declaración, se produjo en 1825, en 1837 y en 1839? ¿Aspira a entrar en posesión de capital o de dinero legal de pago? —Aspira a disponer de capital para poder continuar sus negocios.” A lo que aspira es a obtener medios de pago para hacer frente a las letras vencidas, en vista de la escasez de crédito existente y para no

verse obligado a vender sus mercancías al malbarato. Si no tienen capital alguno, con los medios de pago obtienen, naturalmente, al mismo tiempo, un capital, puesto que obtienen un valor sin entrar ningún equivalente. La apetencia de dinero como tal no consiste nunca mas que en el deseo de traducir el valor de la forma de mercancía o de crédito en la forma de dinero. De aquí también, prescindiendo de la crisis, la gran diferencia que existe entre la transferencia de capital y el descuento, el cual se limita a convertir los créditos de dinero de una forma en otra o en dinero real.

(Yo —el editor— me permitiré interpolar aquí una observación.

Lo mismo en Norman que en Loyd-Overstone, el banquero aparece siempre como alguien que "adelanta capital" y su cliente como aquel que exige "capital" del banquero. Así, Overstone dice, por ejemplo, que quien descuenta en un banco sus letras es "porque desea obtener *capital*" (3,729) y que es agradable para él

"poder *disponer de capital* a bajo tipo de interés" (3,730). "El dinero es el instrumento para obtener *capital*"

(3,736) y en las crisis de pánico el gran deseo del mundo de los negocios es "llegar a disponer de capital"

(3,743). A pesar de todo el confusionismo de Loyd–Overstone acerca de lo que es el capital, no cabe la menor duda de que designa claramente como capital lo que el banquero entrega a su cliente, como un capital que el cliente no poseía con anterioridad, que le ha sido anticipado y que representa un capital adicional con respecto a aquel de que el cliente ya disponía.

El banquero se ha acostumbrado hasta tal punto a actuar como distribuidor — en forma de préstamos—

de capital social disponible en forma de dinero, que no puede por menos de considerar como préstamo toda operación en la que entrega una cantidad de dinero. Todo el dinero que hace efectivo se le antoja un adelanto.

Cuando el dinero se desembolsa directamente en concepto de préstamo, esto es literalmente exacto. Cuando se invierte en forma de descuento de letras, representa en realidad, para él mismo, un anticipo hasta el día del vencimiento de la letra descontada. Va afianzándose así en su espíritu la idea de que no puede hacer ningún pago que no tenga el carácter de un anticipo. Y no anticipo simplemente en el sentido en que toda inversión de dinero hecha para obtener un interés o una ganancia puede considerarse económicamente como un anticipo que el poseedor del dinero en cuanto particular se hace a sí mismo como empresario, sino un anticipo en el sentido concreto de que el banquero entrega al cliente en concepto de préstamo una suma que viene a acrecentar proporcionalmente el capital de que éste dispone.

Esta idea, trasplantada de la oficina bancaria a la economía política, es la que

hace surgir el problema litigioso, fuente de confusión, de si lo que el banquero pone en dinero constante a la disposición de su cliente es capital o simplemente dinero, medio de circulación, *currency. Para* resolver este problema litigioso —en el fondo, sencillo—, debemos colocarnos en el punto de vista del cliente del banquero. Todo depende de lo que éste pide y obtiene.

Si el banco concede al cliente un préstamo basado simplemente en su crédito personal, sin garantía alguna de su parte, la cosa es clara. El cliente obtiene, en este caso, un anticipo de determinada magnitud de valor que viene a sumarse al capital empleado anteriormente por él. Y lo obtiene en forma de dinero; no obtiene, pues solamente dinero, sino que obtiene *capital*–dinero.

Si el crédito se le concede entregando en garantía títulos y valores, etc., se trata de un anticipo, en el sentido de que se te entrega una cantidad de dinero bajo reserva de devolución. Pero no es anticipo de capital, pues aquí los títulos y valores que se dan en prenda representan también capital, y además por un importe superior al del anticipo. Por consiguiente, el prestatario recibe un valor–capital inferior al que da en prenda; no se trata para él, ni mucho menos, de una adquisición de capital adicional. No realiza esta operación porque necesite capital —puesto que lo tiene ya con sus títulos y valores—, sino porque necesita dinero. Estamos, pues, ante un caso de anticipo de *dinero,* pero no de capital.

Y si el anticipo se hace mediante descuento de letras desaparece hasta la *forma* misma de anticipo. Aquí se trata ya de una simple operación de compra y venta. La letra pasa por endoso a la propiedad del banco, mientras el dinero pasa a ser propiedad del cliente; no se plantea, por otra parte, el problema de devolución.

Cuando el cliente compra dinero contante con una letra o con otro instrumento de crédito semejante no realiza una operación de anticipo, exactamente lo mismo que no la realiza cuando compra el dinero contante con una mercancía cualquiera de su propiedad, algodón, hierro, trigo, etc. Y mucho menos una operación de anticipo de *capital.* Toda compra y venta entre comerciantes implica una transferencia de capital, y el anticipo sólo existe allí donde la transferencia de capital no es mutua, sino unilateral y por tiempo limitado.

Por consiguiente, el descuento de letras sólo puede servir de vehículo a un anticipo de capital cuando se trate de letras libradas con fines de especulación, que no representen mercancías vendidas, letras que ningún banquero se presta a recibir, siempre y cuando que sepa de lo que se trata. Por tanto, en el negocio normal de descuento de letras el cliente no obtiene del banco anticipo alguno, ni en capital ni en dinero, sino que obtiene simplemente dinero a cambio de una mercancía vendida.

Los casos en que el cliente solicita y obtiene capital del banco se distinguen, por tanto, muy claramente de aquellos en que el banco le limita a anticiparle o venderle dinero. Y

como el señor Loyd–Overstone (que era el banquero de mi firma en Manchester), per-

sonalmente, no solía, salvo en casos rarísimos, adelantar a nadie fondos sin una garantía, es también evidente que sus hermosos relatos acerca de esas masas de capital que los

bondadosos banqueros ponen a disposición de los comerciantes que lo necesitan, no pasan de ser, sencillamente, jactanciosos embustes.

Por lo demás, ya Marx dice lo mismo en el cap. XXXII: “La demanda de medios de pago es simple demanda de *convertibilidad en dinero,* allí donde los comerciantes y productores pueden ofrecer buenas garantías, y es demanda de *capital–dinero si* no pueden darlas: por tanto, un anticipo de medios de pago no les da solamente la *forma–dinero, sino el equivalente* que les falta para pagar, en la forma que sea.” Y en el cap. XXXIII: “Al desarrollarse el sistema de crédito y concentrarse el dinero en manos de los bancos, son éstos, *nominalmente* al menos, quienes lo adelantan. Estos adelantos se refieren solamente al dinero que se halla en circulación. Son anticipos de circulación, no anticipos de los capitales circulantes.” Y el señor Chapmann, testigo de mayor excepción, confirma aquella concepción de las operaciones de descuento expuestas más arriba, al decir, en “*Bank Committee*” 1857: “El banquero ha *comprado la letra*.” Evidencia.

Pregunta 5,139.

En el capítulo XXVIII tendremos ocasión, por lo demás, de volver sobre este tema, (*F. E.)*

“3.744. ¿Tendría usted la bondad de decirnos qué entiende realmente por capital? (Respuesta de Overstone:) El capital se halla formado por diversas mercancías por medio de las cuales se mantiene en marcha el negocio (*capital consists of various commodities, by the meabs of which trade is carried on*); hay capital fijo y capital circulante. Los barcos, los docks, los astilleros, son capital fijo; los víveres, los vestidos, etc., capital circulante.”

“3,745. ¿Tiene el reflujo M oro en el extranjero consecuencias perjudiciales para Inglaterra? —no, siempre y cuando que se atribuya a esta palabra un sentido racional. [Y ahora sale la vieja teoría ricardiana del dinero]... “En el estado natural de las cosas, el dinero del mundo se distribuye en diversas proporciones entre los distintos países; estas proporciones son tales que en esta distribución [del dinero] el comercio entre un país cualquiera y todos los demás países del mundo representa un simple comercio de trueque; pero hay influencias perturbadoras que afectan de vez en cuando a esta distribución, y cuando surgen estas influencias una parte del dinero refluye de un determinado país a los demás.” “3,746. Emplea usted ahora la palabra dinero. Si no le he entendido mal, antes llamaba usted a esto pérdida de capital. ¿A qué llamaba yo pérdida de capital?” “3,747. Al reflujo, del oro. —No, yo no he dicho eso. Si considera usted el oro como capital, se trata, indudablemente, de una pérdida de capital: se renuncia a una determinada proporción de este metal precioso, de que está formado el dinero mundial” “3,748. ¿No decía usted antes que un cambio en cuanto al tipo de descuento no era sino un indicio de que cambiaba el valor del capital? —Sí.” “3,749. ¿Y que el tipo de descuento en general cambiaba al cambiar las reservas–oro del Banco de Inglaterra? —Sí; pero ya he dicho que las fluctuaciones del tipo de interés que nacen de un cambio de la cantidad de dinero [en la cual incluye, por tanto, la cantidad de oro real] en un determinado país son insignificantes...”

“3,750. ¿Quiere usted, pues, decir que se produce una disminución de capital cuando se manifiesta un alza, prolongada pero pasajera, del descuento sobre el tipo usual? —Una disminución en un cierto sentido de la palabra. Cambia la proporción entre el capital y la demanda de capital, pero puede ocurrir que

esto se deba al aumento de la demanda y no a la disminución cuantitativa del capital." (Pero hace poco se nos decía precisamente que capital = dinero u oro y poco antes se explicaba el alza del tipo de interés por la elevada cuota de ganancia determinada por la ampliación y no por la restricción del negocio o del capital.)

"3,751. ¿A qué capital se refiere usted especialmente, aquí? —Depende exclusivamente del capital que cada cual necesite. Es el capital de que la nación dispone para desarrollar sus negocios, y si estos negocios se duplican se producirá una gran demanda en cuanto al capital con que deben ser atendidos." [Este astuto banquero empieza duplicando los negocios y luego, *a posteriori*, la demanda del capital con que han de duplicarse. No ve nunca mas que a sus clientes, que reclaman al señor Loyd un capital mayor para duplicar sus negocios.] –"El capital es como cualquier otra mercancía. [¿Pero no acaba de decirnos el señor Loyd que el capital es, precisamente, la totalidad de las mercancías? Su precio cambia [es decir, que las mercancías cambian dos veces de precio, una vez en cuanto mercancías, y otra vez en cuanto capital] con arreglo a la oferta y la demanda."

"3,752. Las fluctuaciones del tipo de descuento se hallan, en general, relacionadas con las fluctuaciones de las reservas–oro atesoradas por el Banco. ¿Es éste el capital a que usted se refiere? —No." "3,753. ¿Podría usted poner un ejemplo de un caso en que se acumulase en el Banco de Inglaterra una reserva grande de

capital, coincidiendo ello con un tipo elevado de descuento? —En el Banco de Inglaterra no se acumula capital, sino dinero." "3,754. Decía usted que el tipo de interés depende de la cantidad del capital; ¿tendría usted la bondad de decir a qué capital se refiere y podría indicar algún caso en que existiese en el Banco una gran reserva–oro y al mismo tiempo rigiese un tipo alto de interés? —Es muy probable [¡vaya, vaya!] que la acumulación de oro del Banco pueda coincidir con un tipo bajo de interés, porque un periodo de poca demanda de capital [es decir, de capital–dinero; la época de que aquí se habla, la de 1844 y 45, fue una época de prosperidad] es un período durante el cual puede acumularse, naturalmente, el medio o instrumento que sirve para disponer de capital." "3,755. ¿Cree usted, pues, que no existe relación alguna entre el tipo de descuento y la masa de oro atesorada por el Banco? —

Puede existir una relación, pero no una relación de principio [sin embargo, su, ley bancaria de 1844 erige precisamente en principio para el Banco de Inglaterra el que regule el tipo de interés por la masa del oro que se halla en su poder]; ambas cosas pueden ocurrir simultáneamente *(there may be a coincidence of time).”* “3,758. “Entonces, pretende usted decir que la dificultad, entre los comerciantes de nuestro país, en épocas en que escasea el dinero y como consecuencia de un tipo alto de descuento, consiste en obtener capital y no en obtener dinero? —Confunde usted dos cosas que yo no identifico en esta forma; la dificultad consiste en obtener capital y consiste igualmente en obtener dinero... La dificultad de obtener dinero y la de obtener capital es la misma dificultad, considerada en dos fases distintas del proceso.” Aquí, el pez vuelve a picar en el anzuelo. La primera dificultad consiste en descontar una letra o en obtener un anticipo sobre mercancías. Es la dificultad de convertir en dinero un capital o un signo comercial de valor representativo de capital. Esta dificultad se manifiesta, entre otras cosas, en el elevado tipo de interés. Pero, una vez que se ha obtenido el dinero, ¿en qué consiste la segunda dificultad? ¿Es que cuando se trata solamente de pagar, encuentra nadie dificultades para desprenderse de su dinero? Y tratándose de comprar, ¿quién encuentra dificultades para realizar compras, en tiempos de crisis?

Aun suponiendo que esto se refiriese al caso concreto de un encarecimiento del trigo, el algodón, etcétera, esta dificultad se manifestaría, no en el valor del capital–dinero, es decir, en el tipo de interés, sino solamente en el precio de la mercancía: pero esta dificultad ha quedado superada desde el momento en que nuestro hombre tiene en su poder el dinero necesario para comprar.

"3,760. Pero un tipo más elevado de descuento, ¿no constituye una dificultad mayor para obtener dinero?

—Constituye una dificultad mayor para obtener dinero, pero no es la posesión del dinero lo que interesa; esto es simplemente la forma [forma que permite al banquero embolsarse una ganancia] en que se presenta dentro de las complicadas relaciones de un país civilizado, la mayor dificultad de obtener capital.”

“3,763. (Respuesta de Overstone:) El banquero es el intermediario, que por una parte recibe depósitos y, por otra parte, invierte estos depósitos,

confiándolos en forma de *capital* a personas que..., etc.”

Hemos averiguado, por fin. lo que nuestro banquero entiende por capital. Convierte el dinero en capital al “confiarlo” a otros o, dicho con menos eufemismo, al prestarlo a interés.

Después de habernos asegurado que los cambios operados en el tipo de descuento no guardan ninguna relación esencial con los cambios en cuanto a la cuantía de las reservas–oro del Banco o de la cantidad de dinero existente. aunque puedan coincidir. a lo sumo, en el tiempo, ahora el señor Overstone repite:

“3,805. Cuando el dinero disminuye dentro del país por su reflujo, aumenta su valor y el Banco de Inglaterra tiene que adaptarse a este cambio producido en el valor del dinero [es decir, en el valor del dinero *como capital o,* dicho en otros términos, en el tipo de interés, pues el valor del dinero, *como dinero*, comparado con las mercancías, sigue siendo el mismo]. Lo cual se expresa técnicamente diciendo que eleva el tipo de interés.”

“3,819. Yo no confundo jamás ambas cosas.” Es decir, el dinero y el capital, por la sencilla razón de que jamás las distingue.

“3,834. La enorme suma que fue necesario pagar para el sustento necesario del país [para comprar trigo, en 1847] y que *era, en realidad, capital.”*

“3,841. Las fluctuaciones del tipo de descuento guardan, indudablemente, una relación muy intima con el estado de las reservas–oro (del Banco de Inglaterra], pues el estado de las reservas es el exponente del aumento o la disminución de la cantidad de dinero existente dentro del país, disminuye o aumenta el valor del dinero, aumento o disminución a que se adaptará el tipo bancario de descuento.” Aquí reconoce, pues, lo que negaba de una vez por todas en el n° 3.755 [p. 451]. “3,842. Media entre ambas una íntima relación.” Es decir, entre la cantidad de oro existente en el *issue department* [departamento de emisión de billetes del Banco de Inglaterra] y la reserva de billetes existente en el *banking department* [departamento bancario].

Aquí, explica los cambios operados en el tipo de interés por los cambios que afectan a la cantidad de dinero.

Y lo que dice, es falso. Las reservas pueden disminuir porque aumente el dinero circulante dentro del país. Es lo que ocurre cuando el público toma más billetes sin que disminuyan las reservas metálicas. Pero entonces aumenta el tipo de interés. porque el capital bancario del Banco de Inglaterra se halla limitado con arreglo a la

ley de 1844. Pero de esto no puede él decir palabra, puesto que según esta ley no existe relación alguna entre los dos departamentos del Banco.

"3,859. Una cuota elevada de ganancia producirá siempre una gran demanda de capital, una gran demanda de capital aumentará su valor." He aquí, por fin, la relación existente entre una cuota alta de ganancia y la demanda de capital, tal como Overstone se la representa. Sin embargo, en 1844–45, por ejemplo, existía en la industria algodonera una elevada cuota de ganancia porque, a pesar de la fuerte demanda de géneros de algodón, el algodón en bruto se cotizaba y siguió cotizándose barato. El valor del capital (y ya veíamos cómo, en un pasaje anterior, Overstone llama capital a lo que cada cual emplea en su negocio, es decir, aquí, el valor del algodón en bruto) no fue elevado para el fabricante. Puede que la elevada cuota de ganancia obligase a algunos fabricantes algodoneros a tomar dinero en préstamo para ampliar su industria. Esto haría que aumentase su demanda de capital –*dinero, pero* solamente de esto.

"3,889. El oro puede ser dinero o no serlo, exactamente lo mismo que el papel puede ser un billete de banco o no serlo."

"3,896. ¿Estoy en lo cierto al creer que abandona usted la tesis que sostenía en 1840 en el sentido de que las fluctuaciones en cuanto a los billetes circulantes del Banco de Inglaterra debían regirse por las fluctuaciones relativas a la cuantía de las reservas–oro? —La he abandonado en el sentido de que..., según el estado actual de nuestros conocimientos, debemos sumar a los billetes circulantes los atesorados en las reservas bancarias del Banco de Inglaterra." Esto es superlativo. La norma arbitraria según la cual el Banco puede emitir tantos billetes como oro atesore y 14 millones más determina, naturalmente, el que su emisión de billetes fluctúe con las fluctuaciones de las reservas–oro. Pero como "el estado actual de nuestros conocimientos" ha revelado claramente que la masa de billetes que el Banco puede fabricar según esto (y que el *issue department* transfiere al *banking department)*, que

esta circulación entre los dos departamentos del Banco de Inglaterra, que fluctúa con las fluctuaciones de las reservas–oro, no determina las fluctuaciones de la circulación de billetes de banco fuera de los muros del Banco de Inglaterra, resultará que la segunda, o sea, la verdadera circulación, es indiferente ahora para la administración del Banco y que la única decisiva es la circulación entre los dos departamentos del Banco, cuya diferencia con respecto a la verdadera circulación se manifiesta en las reservas. Esta circulación sólo tiene importancia para el mundo exterior porque las reservas indican hasta qué punto el Banco se acerca al máximo legal de su emisión de billetes y qué cantidad pueden obtener todavía los clientes del Banco del *banking department.*

He aquí un ejemplo que revela brillantemente la *mala fides (35)* de Overstone:

“4,243. ¿Oscila, a su juicio, la cantidad de capital de un mes a otro hasta tal punto que su valor cambie al modo como hemos visto en los últimos años por las fluctuaciones del tipo de descuento? —La proporción entre la oferta y la demanda de capital puede oscilar, indudablemente. aún dentro de plazos cortos... Si Francia indicase mañana que desea contraer un empréstito de grandes proporciones, esto determinaría sin duda alguna, inmediatamente, un gran cambio *en cuanto al valor del dinero, es decir, en cuanto al valor del capital*, en Inglaterra.”

“4,245. Si Francia indicase que necesitaba repentinamente 30 millones de mercancías para un fin cualquiera, esto provocaría una gran demanda de *capital*, para emplear la expresión más científica y más simple.”

“4,246. El *capital* que Francia desease comprar con su empréstito es una cosa y el *dinero* con que lo comprase otra cosa distinta; ¿es el *dinero* lo que cambia de valor, o no? —Volvamos al viejo problema, que yo considero más propio del cuarto de estudio de un sabio que de la sala de reuniones de este comité.” Y

dicho esto, nuestro banquero se retira, pero no precisamente al cuarto de estudio del sabio.2

Pie de Pagina cap 26

1 Es decir, primero se fijaba el dividendo y luego se dedujo por éste al accionista individual, al pagar el impuesto sobre la renta; pero a partir de 1844 el Banco empezaba pagando el impuesto de la ganancia y luego se distribuían los dividendos *free of Income Tax* (31). Por tanto, los mismos dividendos nominales resultan.

en el segundo caso, más elevados, pues incluyen la cantidad a que asciende el impuesto. *(F. E.)*

2 Más detalles sobre la confusión conceptual de Overstone en materia de capital, al final del capítulo XXXII

[F. E.]

CAPÍTULO XXVII

EL PAPEL DEL CREDITO EN LA PRODUCCION

CAPITALISTA

Las observaciones generales que hasta ahora hemos podido hacer con respecto al sistema de crédito son las siguientes:

I. Necesidad del sistema de crédito como vehículo para compensar las cuotas de ganancia o para el movimiento de esta compensación, sobre la que descansa toda la producción capitalista.

II. Disminución de los gastos de circulación.

I) Uno de los gastos principales de circulación es el dinero mismo, en cuanto valor de por sí. De tres modos se economiza el dinero por medio del crédito:

a) Haciendo que desaparezca en una gran parte de las transacciones.

b) Acelerando la circulación de los medios circulantes.1 Esto coincide en parte con lo que diremos en *2)*.

Por una parte, la aceleración a que nos referimos tiene carácter técnico; es decir, permaneciendo idénticos el volumen y la cantidad de los actos de circulación de mercancías que sirven de vehículo al consumo, con una masa menor de dinero o de signos monetarios se realiza el mismo servicio. Esto se halla relacionado con la técnica del sistema bancario. Por otra parte, el crédito acelera la velocidad de la metamorfosis de las mercancías y, por tanto, la velocidad de la circulación del dinero.

c) *Sustituyendo el dinero–oro por el papel–moneda.*

2) Aceleración por medio del crédito de las distintas fases de la circulación o de la metamorfosis de las mercancías y también de la metamorfosis del capital y, por tanto, aceleración del proceso de reproducción en general. (Por otro lado, el crédito permite desdoblar con un mayor intervalo entre si los actos de la compra y la venta, sirviendo por tanto de base a la especulación.) Contracción del fondo de reserva, lo que puede enfocarse desde dos puntos de vista: de una parte, como disminución de los medios circulantes; de otra

parte, como restricción de la parte del capital que ha de existir siempre en forma de dinero.2

III. Creación de sociedades anónimas. Y, como consecuencia de ello:

1) Extensión en proporciones enormes de la escala de la producción y de las empresas inasequibles a los capitales individuales. Al mismo tiempo, se convierten en empresas sociales algunas empresas que antes se hallaban regentadas por el gobierno.

2) El capital, que descansa de por sí sobre un régimen social de producción y presupone una concentración social de medios de producción y fuerzas de trabajo, adquiere así directamente la forma de capital de la sociedad (capital de individuos directamente asociados) por oposición al capital privado, y sus empresas aparecen como empresas sociales por oposición a las empresas privadas. Es la supresión del capital como propiedad privada dentro de los limites del mismo régimen capitalista de producción.

3) Transformación del capitalista realmente en activo en un simple gerente, administrador de capital ajeno, y de los propietarios de capital en simples propietarios, en simples capitalistas de dinero. Aun cuando los dividendos que perciben incluyan el interés y el beneficio de empresario, es decir. la ganancia total (pues el sueldo del gerente es o debe ser un simple salario para remunerar un cierto tipo de trabajo calificado cuyo precio regula el mercado de trabajo, como el de otro trabajo cualquiera), esta ganancia total sólo se percibe ahora en forma de interés, es decir, como simple remuneración de la propiedad del capital, separada por entero de la función que desempeña en el proceso real de reproducción, lo mismo que esta función se halla separada, en la persona del gerente, de la propiedad del capital. La ganancia aparece así (y ya no solamente una parte de ella, el interés, que deriva su justificación de la ganancia del prestatario) como simple apropiación de trabajo ajeno sobrante, emanada de la transformación de los medios de producción en capital, es decir, de su enajenación con respecto al verdadero productor, de su antagonismo como propiedad ajena frente a todos los individuos que intervienen realmente en la producción, desde el gerente hasta el último jornalero. En las sociedades anónimas, la función aparece separada de la propiedad del capital y el trabajo

aparece también, por tanto. completamente separado de la propiedad sobre los medios de producción y sobre el trabajo sobrante. Este resultado del máximo desarrollo de la producción capitalista constituye una fase necesaria de transición hacia la reversión del capital a propiedad de los productores, pero ya no como propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de los productores asociados, como propiedad directa de la sociedad. Y es, de otra parte, una fase de transición hacia la transformación de todas las funciones del proceso de reproducción aún relacionadas hasta aquí con la propiedad del capital en simples funciones de los productores asociados, en funciones sociales.

Antes de seguir adelante, debemos registrar esto. que tiene importancia desde el punto de vista económico. Puesto que aquí la ganancia reviste exclusivamente la forma del interés, esta clase de empresas sólo son posibles siempre y cuando que arrojen simples intereses, siendo ésta una de las causas que contienen el descenso de la cuota general de ganancia, ya que estas empresas, en las que el capital constante guarda una proporción tan desmedida con el capital variable, no entran necesariamente en la compensación de la cuota general de ganancia.

(Desde que Marx escribió lo que antecede, se han desarrollado, como es sabido, nuevas formas de empresas industriales que representan la segunda y la tercera potencia de las sociedades anónimas. La rapidez diariamente creciente con que hoy puede aumentarse la producción en todos los campos de la gran industria choca con la lentitud cada vez mayor de la expansión del mercado para dar salida a esta producción acrecentada. Lo que aquélla produce en meses apenas es absorbido por éste en años. Añádase a esto la política arancelaria con que cada país industrial se protege frente a los demás y especialmente frente a Inglaterra, estimulando además artificialmente la capacidad de producción interior. Las consecuencias son: superproducción general crónica, precios bajos, tendencia de las ganancias a disminuir e incluso a desaparecer, en una palabra, la tan cacareada libertad de competencia ha llegado al final de su carrera y se ve obligada a proclamar por sí misma su manifiesta y escandalosa bancarrota. La proclama a través del hecho de que no hay ningún país en que los grandes industriales de una determinada rama no se asocien para formar un consorcio cuya finalidad es regular la producción. Un comité se encarga de señalar la cantidad que cada

establecimiento ha de producir y de distribuir en última instancia los encargos recibidos. En algunos casos han llegado a formarse incluso consorcios internacionales, por ejemplo, entre la producción siderúrgica de Inglaterra y de Alemania. Pero tampoco esta forma de socialización de la producción ha sido suficiente. El antagonismo de intereses entre las distintas empresas rompía con harta frecuencia los diques del consorcio y volvía a imponerse la competencia. Para evitar esto se recurrió, en aquellas ramas en que el nivel de producción lo consentía, a concentrar toda la producción de una rama industrial en una gran sociedad anónima con una dirección única. Esto se ha hecho ya en los Estados Unidos en más de una ocasión: en Europa, el ejemplo más importante de esto, hasta ahora, es el *United Alkali Trust*, que ha puesto toda la producción británica de sosa en manos de una sola empresa. A los antiguos propietarios de las distintas minas

—más de treinta— se les indemnizaron sus inversiones en acciones de la nueva sociedad, al precio tasado, con un total de 5 millones de libras esterlinas, que representan el capital fijo del *trust.* La dirección técnica de la explotación sigue en manos de los que venían manejándola, pero la dirección de los negocios se concentra ahora en manos de la gerencia general. El capital circulante *(floating capital),* que asciende sobre poco más o menos a un millón de libras esterlinas, ha sido suscrito por el público. Capital total, por tanto: 6 millones de libras esterlinas. Así, pues, en esta rama, base de toda la industria química, la competencia ha sido sustituida en Inglaterra por el monopolio, preparándose así del modo más halagüeño la futura expropiación por la sociedad en su conjunto, por la nación , *F. E.)*

Esto equivale a la supresión del régimen de producción capitalista dentro del propio régimen de producción capitalista y, por tanto, a una contradicción que se anula a si misma y aparece prima *facie* como simple fase de transición hacía una nueva forma de producción. Su modo de manifestarse es también el de una contradicción de ese tipo. En ciertas esferas implanta el monopolio y provoca, por tanto, la injerencia del Estado. Produce una nueva aristocracia financiera, una nueva clase de parásitos en forma de proyectistas, fundadores de sociedades y directores puramente nominales: todo un sistema de especulación y de fraude con respecto a las fundaciones de sociedades y a la emisión y al tráfico de acciones. Es una especie de producción privada, pero sin el control de la propiedad privada.

IV. Prescindiendo del sistema de las acciones —que representa una abolición de la industria privada capitalista a base del propio régimen capitalista y que va destruyendo la industria privada a medida que se extiende y se asimila nuevas ramas de producción—, el crédito brinda al capitalista individual o a quien pasa por capitalista un poder absoluto dentro de ciertos límites de disposición sobre capital ajeno y propiedad ajena, que es también, por tanto, un poder de disposición sobre trabajo ajeno.3 La facultad de disponer de capital social, no de capital propio, le permite disponer también de trabajo social. Es el mismo capital que se posee realmente o en opinión del público el que sirve de base exclusiva para la superestructura del crédito. Y

esto es aplicable especialmente al comercio al por mayor, por cuyas manos pasa la mayor parte del producto social. Desaparecen aquí todos los criterios y todos los fundamentos explicativos que aún eran más o menos válidos dentro del régimen capitalista de producción. Lo que el comerciante al por mayor dedicado a la especulación arriesga es la propiedad social y no *su misma propiedad.* No menos absurda resulta ahora la frase según la cual el capital nace del ahorro, pues lo que este especulador exige es, precisamente, que *otros ahorren para él*. (Del mismo modo que Francia, últimamente, ha ahorrado y reunido mil quinientos millones de francos para los estafadores del canal de Panamá. Todo el escándalo del canal de Panamá aparece descrito con toda precisión en estas páginas, veinte años antes de producirse. *F. E.)* A la otra frase, la de la abstinencia, viene a darle ahora un bofetón en la cara el lujo, convertido también en instrumento de crédito.

Ideas que aún podían tener un sentido en una fase menos avanzada de la producción capitalista, pierden ahora toda su razón de ser. Los triunfos y los fracasos conducen por igual a la centralización de los capitales y, por tanto, a la expropiación en la escala más gigantesca. La expropiación se extiende aquí desde el productor directo hasta el modesto y mediano capitalista. Esta expropiación constituye el punto de partida del régimen capitalista de producción; el llevarla a cabo es su meta; se trata, en última instancia, de expropiar a todos los individuos de los medios de producción, los cuales, al desarrollarse la producción social, dejan de ser medios y productos de la producción privada para convertirse en medios de producción puestos en manos de productores asociados, en producto social de éstos y que, por tanto, sólo pueden ser propiedad social suya.

Pero, dentro del sistema capitalista, esta expropiación se presenta bajo una forma antagónica, como la apropiación de la propiedad social por unos cuantos, y el crédito da a estos pocos individuos el carácter cada vez más marcado de simples aventureros. La propiedad existe aquí bajo forma de acciones, cuyo movimiento y cuya transferencia son, por tanto, simple resultado del juego de la Bolsa, donde los peces chicos son devorados por los tiburones y las ovejas por los lobos bursátiles. El sistema de las acciones entraña ya la antítesis de la forma tradicional en que los medios sociales de producción aparecen como propiedad individual; pero, al revestir la forma de la acción, siguen encuadrados dentro del marco capitalista, por consiguiente, este sistema, en vez de superar el antagonismo entre el carácter de la riqueza como riqueza social y como riqueza privada, se limita a imprimirle una nueva forma.

Las fábricas cooperativas de los obreros mismos son, dentro de la forma tradicional, la primera brecha abierta en ella, a pesar de que, donde quiera que existen, su organización efectiva presenta, naturalmente, y no puede por menos de presentar, todos los defectos del sistema existente. Pero dentro de estas fábricas aparece abolido el antagonismo entre el capital y el trabajo, aunque, por el momento, solamente bajo una forma en que los obreros asociados son sus propios capitalistas, es decir, emplean los medios de producción para valorizar su propio trabajo. Estas fábricas demuestran cómo al llegar a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas materiales productivas y de formas sociales de producción adecuadas a ellas, del seno de un régimen de producción surge y se desarrolla naturalmente otro nuevo. Sin el sistema fabril derivado del régimen capitalista de producción no se hubieran podido desarrollar las fábricas cooperativas, y mucho menos sin el sistema de crédito, fruto del mismo régimen de producción. El sistema de crédito, base fundamental para la gradual transformación de las empresas privadas capitalistas en sociedades anónimas capitalistas, constituye también el medio para la extensión paulatina de las empresas cooperativas en una escala más o menos nacional. Las empresas capitalistas por acciones deben ser consideradas, al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición entre el régimen capitalista de producción y el de producción asociada; la única diferencia es que en un caso el antagonismo aparece abolido negativamente, mientras que en el otro caso aparece abolido en sentido positivo.

Hasta aquí hemos examinado el desarrollo del sistema de crédito —y la abolición de la propiedad del capital que este sistema lleva implícita— con referencia principalmente al capital industrial. En los capítulos siguientes estudiaremos el crédito con referencia al capital a interés como tal, tanto la acción que ejerce sobre este capital, como la forma que aquí reviste, para lo cual habremos de consignar aún unas cuantas observaciones específicamente económicas.

Pero antes, diremos lo siguiente:

Si el sistema de crédito aparece como la palanca principal d la superproducción y del exceso de especulación en el comercio es pura y simplemente, porque el proceso de reproducción, que es por su propia naturaleza un proceso elástico, se ve forzado aquí hasta el máximo, y se ve forzado porque una gran parte del capita social es invertido por quienes no son sus propietarios, los cuales lo manejan, naturalmente, con mayor desembarazo que los propietarios, ya que éstos, cuando actúan personalmente, tantean de un modo meticuloso los límites y las posibilidades de su capita privado. No hace más que destacarse así el hecho de que la valorización del capital basada en el carácter antagónico de la producción capitalista sólo consiente hasta cierto punto su libre y efectivo desarrollo, pues en realidad constituye una traba y un límite inmanentes de la producción, que el sistema de crédito se encarga de romper constantemerte.4 Por consiguiente, el crédito acelera e desarrollo material de las fuerzas productivas y la instauración de mercado mundial, bases de la

nueva forma de producción, que e misión histórica del régimen de producción capitalista implantar hasta un cierto nivel. El crédito acelera al mismo tiempo las explosiones violentas de esta contradicción, que son las crisis, y con ellas los elementos para la disolución del régimen de producción vigente.

La doble característica inmanente al sistema de crédito: de una parte, el desarrollar los resortes de la producción capitalista, el enriquecimiento mediante la explotación del trabajo ajeno, hasta convertirlos en el más puro y gigantesco sistema de juego y especulación, reduciendo cada vez más el número de los contados individuos que explotan la riqueza social y, de otra parte, el establecer la forma de transición hacía un régimen de producción

nuevo. Esta dualidad es la que da a los principales portavoces del crédito, desde Law hasta Issac Pereire, esa agradable fisonomía mixta de estafadores y de profetas.

Pie de Pagina

1 “El promedio de la circulación de billetes del Banco de Francia era, en 1812, 106.538,000 francos y en 1818, 101.205,000 francos, mientras que la circulación en dinero, la masa total de las entradas y los pagos ascendió en 1812, a 2,837.712,000 francos y en 1818 a 9,665.030,000 francos. Por consiguiente, la proporción entre la circulación operada en Francia en 1812 y en 1818 era de 3 a 1. El gran regulador del ritmo de la circulación es el crédito. Así se explica por qué una presión violenta sobre el mercado de dinero coincide generalmente con una circulación plena” (*The Currency Theory Reviewed;* etc. p. 65). “Entre septiembre de 1833 y septiembre de 1843 se fundaron en Gran Bretaña cerca de 300 bancos que emitían billetes propios; esto trajo como consecuencia una reducción de 2 1/2 millones en la circulación de billetes, que era, a fines de septiembre de 1833, de 36.035,244 libras esterlinas y de 33.518,544 libras a fines de septiembre de 1843” *(ob. cit., p.* 53). “La acción maravillosa de la circulación escocesa le permite realizar con 100 libras esterlinas la misma cantidad de operaciones de dinero que en Inglaterra requieren 420 libras” *(ob. cit*., p. 55; esto último se refiere solamente al aspecto técnico de la operación).

2 “Antes de la creación de los bancos, la suma de capital necesaria para que pudiese funcionar el medio circulante era, desde luego. mayor de lo que exigía la circulación real de mercancías” (*Economist*, 1845. p.

238).

3 Véanse, por ejemplo, en el Times [ver. 3, 5 y 7 de diciembre de 1857] las listas de quiebras de un año de crisis como el de 1857 y compárese el patrimonio propio de los quebrados con el volumen de sus deudas.

“El poder adquisitivo de quienes poseen capital y crédito excede con mucho, en verdad, de todo lo que pueden imaginarse quienes no tienen el menor conocimiento práctico de lo que son los mercados especulativos”.

(*Tooke, Inquiry into the Currency Principle,* p. 79). “El hombre que tenga fama de poseer suficiente capital para la marcha normal de sus negocios y disfrute de un buen crédito en su rama de operaciones puede, si abriga una idea optimista en cuanto a la coyuntura ascendente del artículo en que trabaja y las circunstancias le favorecen en los comienzos y en el transcurso de su especulación, llevar a cabo compras de un volumen verdaderamente enorme en comparación con su capital” (*I. c*., p. 137). Los fabricantes, los comerciantes, etc., hacen todos ellos negocios que rebasan considerablemente los límites de su capital... Hoy día, el capital puede considerarse mucho más como la base sobre que descansa un amplio crédito que como el límite de las operaciones de cambio de un negocio comercial cualquiera” (Economist 1847. p. 1333).

4 Th. Chalmers [*On Political Economy,* etc., Londres. 1832].

CAPITULO XXVIII

MEDIOS DE CIRCULACION Y CAPITAL CONCEPCIONES DE TOOKE Y DE

FULLARTON

La diferencia entre circulación y capital, tal como la presentan Tooke, 1 Wilson y otros, y en la que aparecen revueltas y confundidas las diferencias entre los medios de circulación como dinero, como capital–dinero en general, y como capital a interés *(moneyed capital,* en el sentido en que los ingleses emplean esta expresión), puede reducirse a dos aspectos.

El medio de circulación de una parte como *moneda* (dinero), cuando sirve de vehículo a la *inversión de renta,* es decir, cuando facilita el tráfico entre los consumidores individuales y los pequeños comerciantes, categoría en la que hay que incluir a todos los comerciantes que venden a los consumidores; es decir, a los consumidores individuales, a diferencia de los consumidores productivos o productores. Aquí, el dinero circula en función de moneda, a pesar de que *repone* constantemente *capital.* Una determinada parte del dinero de un país se consagra constantemente a esta función, aunque esta parte se halle formada por distintas monedas, sustituidas continuamente unas por otras. En cambio, cuando el dinero sirve de vehículo a la *transferencia de capital,* ya sea como medio de compra (medio de circulación) o como medio de pago, es capital. No es, pues, ni su función de medio de compra ni la de medio de pago la que lo distingue de la moneda, pues también puede actuar como medio de compra entre unos comerciantes y otros, siempre y cuando que sus compras se realicen al contado, y como medio de pago entre comerciante y consumidor sí se concede crédito y la renta se consume primero y luego se paga. La diferencia consiste, por tanto, en que en el segundo caso este dinero no repone el capital solamente para una de las partes, para el vendedor, sino que se invierte, se desembolsa también como capital por la otra parte, por el comprador. La diferencia es, pues, en realidad, la que medía entre la *forma–dinero de la renta y la forma dinero del capital,* pero no la diferencia entre circulación y capital, pues tanto entre los comerciantes como entre los comerciantes y los consumidores

circula una parte del dinero determinada en cuanto a su cantidad y en *ambas* funciones desempeña, por tanto, las funciones propias de la *circulación.* La concepción de Tooke siembra aquí la confusión desde diversos puntos de

vista:

1) confunde las determinaciones funcionales;

2) involucra la cuestión referente a la cantidad del dinero circulante, aglutinándolo en sus dos funciones;

3) involucra el problema referente a las proporciones relativas de las cantidades de medios de circulación que circulan en ambas funciones y, por tanto, en ambas esferas del proceso de reproducción.

Sobre el punto 1: confusión de las determinaciones funcionales. El dinero es, bajo una de sus formas, circulación (*currency*) y bajo la otra, capital. Cuando el dinero actúa en una u otra de estas dos funciones, ya sea para realizar la renta o para transferir capital, funciona en las compras y las ventas o en los pagos, como medio de compra o medio de pago, y, en el sentido amplio de la palabra, como medio de circulación. La otra función con que se presenta en los libros de quien lo entrega o de quien lo recibe, y en la que representa para él capital o renta, no hace cambiar esto en lo más mínimo, y ello se manifiesta también de un doble modo.

Aunque las clases de dinero que circulan en ambas esferas son distintas, las mismas monedas, un billete de cinco libras por ejemplo, pasan de una órbita a otra y llenan alternativamente las mismas funciones; cosa inevitable, entre otras razones, porque el comerciante al por menor sólo puede imprimir a su capital la forma de dinero a través de la moneda que recibe de sus clientes. Puede darse por supuesto que la verdadera moneda fraccionaría tiene e centro de gravedad de su circulación en el campo del comercio al por menor; el pequeño comerciante necesita constantemente esta clase de moneda para el cambio y la recibe siempre de sus clientes en concepto de pago. Pero recibe también dinero, es decir moneda en el metal que constituye la medida del valor, por tanto en Inglaterra, piezas de cinco libras e incluso billetes de banco principalmente por pequeñas cantidades, *v. gr*. por 5 y 10 libras. Estas monedas de oro y estos billetes, unidos tal vez a la moneda fraccionaría sobrante, las deposita diariamente o semanalmente en su banco y con ellas paga sus compras, mediante órdenes de pago contra su cuenta corriente bancaria. Pero todo el público, en su calidad de consumidor, se encarga de retirar también constantemente de los bancos, directa o indirectamente, como

forma–dinero de sus rentas, estas mismas monedas y estos mismos billetes de banco (por ejemplo, los fabricantes retiran dinero menudo para el pago de salarios), con lo que refluyen continuamente a manos de los pequeños comerciantes, volviendo a realizar así una parte de su capital y también, al mismo tiempo, de su renta. Es ésta una circunstancia importante, que Tooke pierde totalmente de vista. El valor–capital sólo existe

como tal, en su estado puro, cuando el dinero se invierte como capital–dinero en el comienzo mismo del proceso de reproducción (libro II, sección I [ver pp. 27-36]. En la mercancía producida no existe ya solamente capital; existe también plusvalía; la mercancía producida no es solamente capital de por sí, sino algo que se ha convertido ya en capital, capital con la fuente de la plusvalía a ella incorporada. Por consiguiente, lo que el comerciante al por menor cede por dinero que refluye a sus manos, o sea, su mercancía, es para él capital más ganancia, capital más renta.

Pero además, al refluir el capital circulante al comerciante al por menor, recobra la forma–dinero de su capital.

Es completamente falso, por tanto, querer convertir la diferencia entre la circulación, como circulación de renta y como circulación de capital, en una diferencia entre circulación y capital. En Tooke, semejante modo de expresarse obedece al hecho de que este autor se sitúa sencillamente en el punto de vista del banquero que emite billetes de banco propios. El importe de sus billetes, que se halla constantemente (aunque formado siempre por billetes distintos) en manos del público, funcionando como medio de circulación, no le cuesta más que el papel y los gastos de impresión. Estos billetes son títulos de deuda (letras de cambio) en circulación emitirlos contra él mismo, pero que le aportan dinero y le sirven, por tanto, como medio para la valorización de su capital. Pero son algo distinto de su capital, tanto del propio como del recibido de otros. Y

es de aquí de donde surge para él una diferencia especial entre la circulación y el capital. la cual, sin embargo no tiene nada que ver con los conceptos como tales. y menos aún con el modo como Tooke los determina.

La distinta función —el hecho de que funcione como forma–dinero de la renta o como forma–dinero del capital— no hace cambiar por el momento en

lo más mínimo el carácter del dinero como medio de circulación; el dinero conserva este carácter lo mismo cuando desempeña una que cuando desempeña otra función. Claro está que cuando aparece como la forma–dinero de la renta funciona más bien como verdadero medio de circulación (moneda, medio de compra), por razón de la dispersión de estas compras y ventas y porque la mayoría de los que gastan sus ingresos, que son los obreros, pueden comprar relativamente poco a crédito, mientras que en las operaciones del mundo comercial, donde el medio de circulación es la forma–

dinero del capital, el dinero funciona fundamentalmente como medio de pago, en parte por virtud de la concentración y en parte porque aquí predomina el sistema de crédito. Pero la diferencia existente entre el dinero como medio de pago y el dinero como medio de compra (medio de circulación) es una diferencia inherente al dinero mismo y no una diferencia existente entre el dinero y el capital. El hecho de que en el comercio al por menor circulen más cobre y plata y en el comercio al por mayor más oro no quiere decir que la diferencia entre la plata y el cobre, de una parte, y de otra el oro sea una diferencia entre circulación y capital.

Sobre el punto 2: el problema sobre la cantidad del dinero circulante de un modo global en ambas funciones. Tan pronto como el dinero circula, sea como medio de compra o como medio de pago —en una o en otra de estas dos órbitas e independientemente de su función de realizar renta o capital—, rigen en cuanto a la cantidad de su masa circulante las leyes expuestas más arriba al estudiar la circulación simple de mercancías (libro I, cap. III, *2, b* [pp. 79-88]). El grado de velocidad de circulación y, por tanto, el número de veces que las mismas monedas repiten en un determinado periodo de tiempo la misma función de medios de compra y de pago, la masa de las compras y ventas simultáneas, los pagos respectivos, la suma de precios de las mercancías circulantes y, finalmente. las balanzas de pagos que han de saldarse en el mismo período de tiempo, determinan en ambos casos la masa del dinero circulante, la masa de la *currency*. El hecho de que el dinero que así funciona sea para quien lo paga o quien lo recibe capital o renta es indiferente, no altera en lo más mínimo los términos del problema. Su masa se determina pura y simplemente por su función como medio de compra y de pago.

Sobre el punto 3: problema de las proporciones relativas de las cantidades de medios de circulación que circulan en ambas funciones y, por tanto, en ambas órbitas del proceso de reproducción. Las dos órbitas de circulación se hallan íntimamente relacionadas entre sí, en el sentido de que, de una parte, la masa de las rentas que han de invertirse expresan el volumen del consumo, mientras que de otra parte, la magnitud de las masas de capital que circulan en la producción y en el comercio expresan el volumen y la velocidad del proceso de reproducción. No obstante, las mismas circunstancias obran de un modo distinto e incluso en sentido opuesto sobre las cantidades de las masas de dinero circulantes en ambas funciones u órbitas o en las cantidades de la circulación, que es la expresión bancaria empleada por los ingleses. Y esto da nuevo aliciente a la absurda distinción de Tooke entre circulación y capital. El hecho de que los señores de la teoría de la *currency* confundan dos cosas dispares no es, ni mucho menos, una razón para presentarlas como distinciones de conceptos.

En épocas de prosperidad, de gran expansión, de aceleración y energía del proceso de reproducción, los obreros trabajan a pleno rendimiento. La mayoría de las veces, se produce también en estos casos una subida de salarios que viene a compensar, en cierto modo, el descenso de los mismos por debajo de su nivel medio

tal como se presenta en otros períodos del ciclo comercial. Al mismo tiempo, aumentan considerablemente las rentas de los capitalistas. El consumo aumenta con carácter general. Suben también de un modo regular los precios de las mercancías, por lo menos en distintas ramas comerciales decisivas. Todo esto hace que aumente la cantidad del dinero circulante, por lo menos dentro de ciertos limites. ya que la mayor velocidad de circulación contrarresta, a su vez, el aumento de la masa de los medios circulantes. Como la parte de la renta social que se halla formada por el salario es desembolsada originariamente por el capitalista industrial en forma de capital variable y siempre en forma de dinero, en tiempos de prosperidad se necesita una cantidad mayor de dinero para su circulación. Pero no debemos hacerlo figurar en cuenta dos veces: una vez como dinero necesario para la circulación del capital variable y otra vez como dinero necesario para la circulación de la renta de los obreros. El dinero que se paga a los obreros en concepto de salarios es gastado por los obreros en el comercio al por menor,

con lo cual refluye sobre poco más o menos semanalmente a los bancos como depósitos de los pequeños comerciantes, después de servir de vehículo, en ciclos más pequeños, a diversas operaciones intermedias. En épocas de prosperidad, el reflujo del dinero para los capitalistas industriales se desarrolla sin entorpecimiento, por lo cual su necesidad de disponibilidades de dinero no aumenta por el hecho de que tengan que pagar más salarios, de que necesiten más dinero para la circulación de su capital variable.

El resultado total a que llegamos es que en los períodos de prosperidad aumenta de un modo decisivo la masa de los medios de circulación destinados a la inversión de las rentas.

Por lo que se refiere a la circulación necesaria para la transferencia de capitales, es decir, solamente entre los mismos capitalistas, estos periodos prósperos son al mismo tiempo los períodos del crédito más elástico y más fácil. La velocidad de la circulación entre unos capitalistas y otros se halla directamente regulada por el crédito, y la masa de los medios de circulación necesaria para saldar los pagos e incluso para las compras al contado disminuye, por tanto, relativamente. Puede crecer en términos absolutos, pero disminuye desde luego relativamente, si se la compara con la expansión del proceso de reproducción. De una parte, se liquidan pagos mayores de masa sin que medie dinero alguno: de otra parte, dada la gran vivacidad del proceso, impera un movimiento más rápido de las mismas cantidades de dinero, tanto en cuanto medio de compra como en cuanto medio de pago. La misma masa de dinero sirve de vehículo al reflujo de un número mayor de capitales individuales.

Vista en su conjunto, la circulación de dinero aparece, en estos periodos, en su plenitud (*full*), si bien la segunda parte de ella (transferencia de capitales) se contrae relativamente, por lo menos, mientras que la primera parte (gasto de rentas) se extiende en valor absoluto.

Los reflujos expresan la reconversión del capital–mercancias a dinero, *D – M – D'*, como hemos visto al examinar el proceso de reproducción (libro II, sección I, 3, pp. 39–49). El crédito hace que el reflujo en forma de dinero sea independiente del momento del reflujo real, tanto para el capitalista industrial como para el comerciante. Ambos venden a crédito; su mercancía se enajena, pues, antes de que vuelva a convertirse en dinero para el vendedor, antes, por

tanto, de que revierta a sus manos en forma de dinero. Por otra parte, tanto el capitalista industrial como el comerciante compran a crédito, con lo cual el valor de su mercancía vuelve a convertirse para ellos ya en capital productivo, ya en capital–mercancías antes de que este valor se haya convertido realmente en dinero, antes de que el precio de las mercancías haya vencido y se haya pagado. En estos períodos de prosperidad, el reflujo se desarrolla de un modo fácil y sin entorpecimiento. El pequeño comerciante paga con seguridad al comerciante al por mayor, éste al fabricante, el fabricante al importador de las materias primas. etc. La apariencia de reflujos rápidos y seguros sigue manteniéndose durante mucho tiempo, aun cuando ya no responda a la realidad, gracias al crédito, una vez que éste se pone en marcha, puesto que los reflujos basados en el crédito sustituyen a los reflujos reales. Los bancos empiezan a recelar tan pronto como sus clientes tienden a pagarles más en letras que en dinero. (Véase la declaración del director del Banco de Liverpool *supra*, pp. 432 s.)

Debemos insertar aquí algo expuesto ya por nosotros con anterioridad: “En épocas en

que predomina el crédito la velocidad de la circulación de dinero crece más rápidamente

que los precio de las mercancías, mientras que cuando el crédito amengua los precios de las mercancías disminuyen mas lentamente que la velocidad de la circulación”. (*Zur Kritik der politischen Oekonomie* (37) [Berlín] 1859, pp. 83 y 84.).

En los períodos de crisis ocurre al revés. La circulación núm.1 se contrae, los precios bajan y bajan también los salarios; el número de obreros en activo se restringe, la masa de las operaciones de circulación disminuye. En cambio, en la circulación núm. 2 aumenta, a medida que disminuye el crédito, la necesidad de disponibilidades de dinero, punto en el cual insistiremos más adelante.

No cabe la menor duda de que al disminuir el crédito, cosa que coincide con la paralización del proceso de reproducción, la masa de circulación necesaria para el núm. 1, desembolso de las rentas disminuye, aumentando en cambio la que se necesita para el núm. 2, transferencia de capital. Pero hay que

investigar hasta qué punto esta tesis es idéntica a la establecida por Fullarton y otros: “La demanda de capital a préstamo y la demanda de medios adicionales de circulación son cosas completamente distintas y no suelen coincidir” 2

En primer lugar, es evidente que en el primero de los dos casos señalados más arriba, en tiempos de prosperidad, en que tiene que aumentar necesariamente la masa de los medios circulantes, crece la demanda de ellos. Pero es asimismo evidente que por el hecho de que un fabricante retire de su cuenta corriente en el banco mayor cantidad en oro o billetes de banco, porque se vea obligado a desembolsar más capital en forma de dinero, no aumenta su demanda de capital, sino que aumenta solamente su demanda de esta forma específica en que desembolsa su capital. La demanda versa solamente sobre la forma técnica en que lanza su capital a la circulación. Del mismo modo que, según el distinto grado de desarrollo del sistema de crédito, el mismo capital variable, por ejemplo, la misma cantidad de salarios, requiere en un país una masa mayor de medios de circulación que en otro, en Inglaterra *v. gr*., más que en Escocia y en Alemania más que en Inglaterra. Y en la agricultura acontece, análogamente, que el mismo capital puesto en funciones en el proceso de reproducción requiere para poder funcionar distintas cantidades de dinero según las distintas estaciones del año.

Pero la distinción, tal como Fullarton la establece, no es exacta. No es, ni mucho

menos, como él sostiene, la intensa demanda de préstamos lo que distingue los períodos de paralización de los períodos de prosperidad, sino la facilidad con que en los tiempos

prósperos satisface esta demanda y la dificultad con que tropieza en cuanto sobreviene crédito durante la fase de prosperidad y, por tanto, el enorme aumento de la demanda de capital prestado y la facilidad con que la oferta se pone a disposición en estos periodos, lo que provoca el estancamiento del crédito en las épocas de paralización. No es, pues, la diferencia en cuanto a la magnitud de la demanda de capital prestado lo que caracteriza a ambos períodos.

Como ya hemos dicho más arriba, ambos periodos se distinguen, en primer

lugar, por el hecho de que en las épocas de prosperidad predomina la demanda de medios de circulación entre consumidores y comerciantes y en el período de reflujo la demanda de medios de circulación entre capitalistas, mientras que en las épocas de paralización de negocios disminuye la primera y aumenta la segunda.

Ahora bien, lo que a Fullarton y otros les llama la atención como lo decisivamente importante es el fenómeno de que en las épocas en que aumentan las *securities* — las prendas y las letras de cambio— en manos del Banco de Inglaterra, su circulación de billetes disminuye, y viceversa. Pero la cuantía de las *securities* expresa el volumen de las disponibilidades de dinero, de las letras descontables y de los anticipos sobre títulos y valores negociables. Por eso Fullarton dice, en el pasaje citado más arriba, pp. 425–26, nota 2; los títulos y valores *securities* (40) que se hallan en posesión del Banco de Inglaterra varían casi siempre en razón inversa a su circulación de billetes, y esto confirma la vieja tesis, tan acreditada en la banca privada, de que ningún banco puede extender su emisión de billetes por encima de una determinada cantidad, que la necesidad de su público señala; y si quiere hacer anticipos por encima de esta cantidad, deberá hacerlos de su capital, bien liquidando títulos y valores, bien empleando para ello ingresos en dinero que de otro modo habrían invertido en títulos y valores.

Pero aquí se pone también de manifiesto lo que Fullarton entiende por capital. ¿Qué quiere decir aquí capital? Que el banco no puede seguir haciendo anticipos con sus propios billetes, promesas de pagos que a él no le cuestan, naturalmente, nada. ¿Con qué hace, entonces, sus anticipos? Con el importe obtenido de la venta de *securities in reserve* [títulos y valores de su reserva], es decir, de valores del Estado, acciones y otros títulos rentables. ¿Pero, a cambio de qué vende estos valores? A cambio de dinero, de oro o de billetes de banco, en la medida en que éstos sean medios legales de pago, como lo son los del Banco de Inglaterra. Por tanto, lo que anticipa es siempre y en cualquier circunstancia, dinero. Pero ahora este dinero forma parte de su capital. La cosa es clara cuando se anticipa oro. Si se anticipan billetes de banco, estos billetes representan ahora capital, porque tienen un valor efectivo, el de los títulos y valores enajenados a cambio de ellos.

Tratándose de bancos privados, los billetes que afluyen a ellos mediante la

venta de títulos y valores sólo podrán ser, por regla general, billetes del Banco de Inglaterra o billetes suyos propios, puesto que otros difícilmente se aceptarán en pago de los títulos y valores vendidos. Pero sí se trata del mismo Banco de Inglaterra, sus propios billetes, al recobrarlos, le cuestan capital, es decir títulos rentables. Además, con ello retira de la circulación sus propios billetes. Si vuelve a emitir estos billetes o emite en vez de ellos otros nuevos por el mismo importe, esta emisión representa, por tanto, un capital. Y estos billetes representan

capital, lo mismo sí se emplean para hacer anticipos a capitalistas que sí más tarde, al disminuir la demanda de estas disponibilidades de dinero, se emplean para realizar nuevas inversiones en títulos y valores. En cualquiera de los casos, la palabra capital sólo se emplea aquí en un sentido bancario, en el que significa que el banquero se ve obligado a prestar algo más que su simple crédito.

Como es sabido, el Banco de Inglaterra hace todos sus anticipos en sus propios billetes. Sí a pesar de ello la circulación de billetes del Banco disminuye, por regla general, en la misma proporción en que aumentan las letras descontadas y las prendas que se hallan en su poder, es decir, los anticipos hechos por él, ¿qué ocurre con los billetes puestos en circulación? ¿Cómo refluyen al Banco?

Por de pronto, sí la demanda de disponibilidades de dinero responde a una balanza nacional de pagos desfavorable y sirve de vehículo, por tanto, a una retirada de oro, la cosa es muy sencilla. Las letras se descuentan en billetes de banco. Los billetes se canjean en el Banco mismo, en el *issue department* (41) por oro, y el oro es exportado. Es exactamente lo mismo que si el Banco, al descontar las letras, pagase directamente en oro, sin recurrir a la mediación de los billetes. Esta demanda ascendente —que, en ciertos casos, llega hasta 7 y 10 millones de libras esterlinas— no añade, naturalmente, ni un solo billete de cinco libras a la circulación interior del país. Cuando se dice que aquí el banco adelanta capital y no medios de circulación, esto tiene un doble sentido. En primer lugar, significa que no adelanta crédito, sino un valor real, una parte de su capital propio o del capital depositado en sus arcas. En segundo lugar, que no adelanta dinero para la circulación interior, sino para la circulación internacional, dinero mundial; para lo cual es necesario que el

dinero revista siempre su forma de tesoro, su corporeidad metálica; forma donde no es solamente forma de valor, sino igual al valor del que es la forma monetaria. Y aunque este oro representa, tanto para el banco como para el exportador de oro, capital, capital bancario o capital comercial, la demanda que surge no se refiere a él como tal capital, sino como la forma absoluta del capital–dinero. Esta demanda surge precisamente en el momento en que los mercados extranjeros se hallan abarrotados de capital–mercancías inglés irrealizable. Por tanto, lo que se apetece no es el capital como tal *capital,* sino el capital como *dinero,* bajo la forma en que el dinero es la mercancía general del mercado mundial; y ésta es su forma originaria como metal precioso. Por consiguiente, los reflujos de oro no son, como sostienen Fullarton, Tooke y otros, *a mere question of capital,* sino a *question of money* (42), aun cuando en una función específica. El hecho de que no se trate de un problema de circulación *interior,* como afirman las gentes de la teoría de la *currency,* no prueba en modo alguno, como sostienen Fullarton y otros, que se trate de una simple *question of capital.* Se trata de una *question of money* bajo la forma en que el dinero constituye un medio internacional de pago. “Si este capital [el precio de compra de los millones de *quarters* de trigo extranjero, después de una mala cosecha dentro del país] se transfiere en mercancías o en dinero contante es un punto que no afecta en modo alguno a la naturaleza de la operación”. (Fullarton, *ob. cit.,* p. l3l.) Pero sí afecta muy considerablemente al problema de sí se produce o no una retirada de oro. El capital se traspasa bajo la forma de metal precioso porque no puede traspasarse, o sólo a costa de grandes pérdidas, en forma de mercancías. El miedo que el moderno sistema bancario tiene a las retiradas de oro sobrepuja a todo lo que, en su tiempo, pudo llegar a soñar el sistema monetario, para el que sólo los metales preciosos constituían la verdadera riqueza. Fijémonos, por ejemplo, en la siguiente declaración del gobernador del Banco de Inglaterra, Morris, ante la comisión parlamentaria sobre la crisis de 1847–48: “3,846. (Pregunta:) Cuando hablo de la depreciación de los *stocks* y del capital fijo, ¿no sabe usted que todo el capital invertido en *stocks y productos* de todo género se habían depreciado del mismo modo; que el algodón en rama, la seda en rama, la lana en bruto se enviaban al continente a los mismos precios irrisorios y que el azúcar, el café y el té se vendían con grandes pérdidas como en las ventas forzosas? Era inevitable que el país sufriese una *pérdida considerable* para hacer frente a la *salida de oro* que se habría producido como consecuencia de la importación en masa de medios de subsistencia.” “3,848.

¿No opina usted que habría sido preferible recurrir a los 8 millones de libras esterlinas atesorados en el Banco, en vez de esforzarse en recobrar el oro a costa de tales sacrificios? —No, no *opino* eso—. Como se ve, es el oro lo que aquí se considera como la única riqueza.

El descubrimiento de Tooke citado por Fullarton, a saber: que, salvo una o dos excepciones que pueden ser explicadas satisfactoriamente, toda baja notable en el curso del cambio producida durante el último medio siglo y seguida de una retirada del oro, ha coincidido siempre con un nivel relativamente bajo de los medios de circulación y viceversa (Fullarton, p. 121) demuestra que estas retiradas del oro se producen, generalmente después de un período de animación y especulación, como "signo de un *crack* ya iniciado..., como síntoma de mercados abarrotados, de cesación de la demanda de nuestros productos en el extranjero, de reflujos más lentos y, como consecuencia necesaria de todo esto, de falta de confianza en el comercio, de cierre de fábricas, de hambre de obreros y de una paralización general de la industria y el comercio" (p. 129). Es ésta, naturalmente, al mismo tiempo, la mejor refutación de la tesis sostenida por los mantenedores de la *currency* de que *a full circulation drives out bullion and a low circulation attracts it,* (43). Por el contrario, aunque en

las épocas de prosperidad existe generalmente una fuerte reserva de oro en el Banco de Inglaterra, esta reserva se forma siempre en los períodos lánguidos de estancamiento que siguen a la tormenta.

Toda la sabiduría de que se hace gala con respecto a las salidas del oro consiste en decir que la demanda de medios *internacionales* de circulación y de pago difiere de la demanda de medios *interiores* de pago y circulación (de donde se deriva por sí mismo que "*the existence of a drain does not necessarily imply any diminution of the internal demand for circulation"* (44), como Fullarton dice en la p. 112), y que la exportación de metales preciosos, su lanzamiento a la circulación internacional, es algo distinto al lanzamiento de billetes de banco o monedas a la circulación interior. Por lo demás, ya hemos señalado más arriba [tomo I, p. 108] que el movimiento del tesoro concentrado como fondo de reserva para los pagos internacionales no guarda de por sí relación alguna con el movimiento del dinero como medio de circulación. Es cierto que constituye una complicación el hecho de que las

distintas funciones del tesoro que aquí han sido expuestas, derivándolas de la naturaleza del dinero —su función de fondo de reserva para medios de pago, para pagos vencidos en el interior del país, de fondo de reserva de medios de circulación, y finalmente de fondo de reserva del dinero mundial—, se atribuyen a un fondo de reserva único, de donde se sigue asimismo que, en ciertas circunstancias, una retirada del oro del Banco en el interior del país puede combinarse con la retirada al extranjero. Otra complicación es la que supone la otra función que arbitrariamente se atribuye a este tesoro: la de servir de fondo de garantía para la convertibilidad de billetes de banco, en aquellos países donde se halla desarrollado el sistema de crédito y el dinero crediticio. Y a esto hay que añadir, por último: 1°

la concentración del fondo nacional de reserva en un solo banco central; 2° su reducción al mínimo. De aquí también la queja de Fullarton (p. 143): “No es posible contemplar la completa calma y la facilidad absoluta con que en los países del continente suelen transcurrir las alteraciones del curso del cambio (*of the exchange),* en contraste con el estado de inquietud febril y con la conmoción que en Inglaterra se producen siempre que las reservas del Banco parecen acercarse a su agotamiento total, sin dejarse impresionar por las grandes ventajas que en este sentido tiene una circulación de tipo metálico”.

Pero, prescindiendo del reflujo del oro, ¿cómo un banco que emite billetes, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, puede aumentar la cuantía de las disponibilidades de dinero concedidas por él sin aumentar su emisión de billetes?

Todos los billetes que se hallan fuera de las paredes del banco, ya estén en circulación o se hallen atesorados por particulares, están, por lo que al banco mismo se refiere, en circulación, es decir, fuera del poder del banco. Por consiguiente, si éste extiende sus descuentos y préstamos sobre valores, sus anticipos sobre *securities*, los billetes entregados en estas operaciones deberán refluir a sus manos, pues de otro modo engrosarán la cuantía de la circulación, que es precisamente lo que se trata de evitar. Este reflujo puede operarse de dos modos.

Primero: El banco paga a A billetes a cambio de títulos o valores; A paga a B, con los billetes, las letras vencidas y B vuelve a depositar los billetes en el banco. Con ello termina la circulación de estos billetes, pero el préstamo

subsiste. *(The loan remains, and the currency, if not wanted, finds its way bach to the issue.* (45)

Fullarton, p. 97.) Los billetes anticipados por el banco a A retornan ahora a manos de aquél; en cambio, el banco se convierte en acreedor de A o del librado en la letra descontada por A, en deudor de B por la suma de valor expresada en estos billetes, y B dispone así de una parte equivalente del capital del banco.

Segundo: A paga a B y el propio B o C, a quien B ha entregado los billetes en pago, paga con ellos al banco, directa o indirectamente, letras vencidas. En este caso, al banco se le paga con sus propios billetes.

Con esto queda terminada la operación (faltando solamente que A vuelva a pagar al banco).

Ahora bien, ¿hasta qué punto puede considerarse el adelanto del banco a A como anticipo de capital, o simplemente como anticipo de medios de pago? 3

(Esto dependerá de la naturaleza del mismo anticipo. Hay que examinar, por tanto, tres casos.

Primer caso. A recibe del banco las sumas adelantadas a base de su crédito personal, sin entregar a cambio de ello garantía alguna. En este caso, no se les anticipan solamente medios de pago, sino que se le entrega también, incondicionalmente, un nuevo capital, que hasta su devolución puede emplear y valorizar en su empresa como capital adicional.

Segundo caso. A ha pignorado al banco valores, títulos de la Deuda pública o acciones, obteniendo a cambio un anticipo de dinero contante por dos tercios, supongamos, del valor de aquellos títulos en el día en que se realiza la operación. En este caso, A obtiene los medios de pago que necesitaba, pero no un capital adicional, puesto que ha entregado al banco un valor–capital mayor del que recibe. Pero este valor–capital, aun siendo mayor, no era apto para sus necesidades momentáneas —medios de pago—, porque se hallaba invertido rentablemente en una determinada forma: por otra parte, A tenia sus razones para no convertirlo directamente en medios de pago, vendiéndolo. Sus títulos y valores tenían, entre otras, la finalidad de servir de capital de

reserva y como tal lo pone A en funciones. Por consiguiente, entre A y el banco se opera una transferencia temporal y recíproca de capital, de tal modo que A no recibe un capital adicional (por el

contrario), pero si los medios de pago que necesitaba. En cambio, para el banco la operación realizada constituye una inversión temporal de capital–dinero en forma de préstamo, la transformación de capital–

dinero de una forma en otra, transformación que es precisamente la función esencial de las operaciones bancarias.

Tercer caso. A descuenta una letra en el banco y recibe su importe en dinero contante, deduciendo el descuento. En este caso vende al banco un capital–dinero en forma no líquida por el importe de su valor en forma liquida, la letra aún no vencida por dinero contante. La letra es ahora propiedad del banco. No importa que, en caso de falta de pago del último endosante, A responda al banco del importe de la letra; esta responsabilidad la comparte con los demás endosantes y con el librador, contra los cuales puede ejercer, a su vez, la acción de reembolso. Esta operación no implica, por tanto, un anticipo, sino un simple acto de compra–venta. Por eso A no tiene nada que reembolsar al banco, el cual se reembolsa por si mismo haciendo efectiva la letra en el momento de su vencimiento. Se trata también de una transferencia mutua de capital entre A y el banco, exactamente igual a la que se opera en la compra–venta de cualquier otra mercancía, razón por la cual A no, obtiene capital adicional alguno. Lo que A necesitaba y ha obtenido son medios de pago; y los ha obtenido con la operación mediante la cual el banco le ha convertido una forma de su capital–

dinero: la letra, en otra forma: el dinero.

Por consiguiente, sólo en el primer caso puede decirse que existe un verdadero anticipo de capital. En el segundo caso y en el tercero existe solamente, a lo sumo, en el sentido en que puede decirse que se “anticipa capital” en una inversión de capital cualquiera. En este sentido anticipa el banco capital–dinero a A; más para A sólo es *capital–dinero,* en el sentido de que constituye, en general, una parte de su capital. Y no lo solicita ni lo emplea especialmente como capital, sino específicamente como medio de pago. De otro modo cualquier venta pura y simple de mercancías con la que

se obtienen medios de pago podría ser considerada como un anticipo del capital. *F. E.).*

En los bancos privados que emiten billetes existe la diferencia de que, caso de que sus billetes no permanezcan en la circulación local ni vuelvan a sus manos en forma de depósitos o para el pago de las letras vencidas, estos billetes van a parar a manos de gentes a las cuales tienen que cambiárselos por el oro o billetes del Banco de Inglaterra. Por donde, en este caso, el anticipo de sus billetes representa en realidad un anticipo de billetes del Banco de Inglaterra o, lo que para ellos equivale a lo mismo, de oro, es decir, de una parte de su capital bancario. Y otro tanto puede decirse del caso en que el mismo Banco de Inglaterra u otro banco cualquiera sometido a un límite máximo legal de emisión de billetes tenga que vender títulos o valores para retirar sus propios billetes de la circulación y entregarlos otra vez en forma de anticipos: sus propios billetes representan aquí una parte de su capital bancario movilizado.

Aun cuando la circulación fuese puramente metálica, podría ocurrir simultáneamente *: 1°* que una retirada del oro [aquí se alude, manifiestamente, a una retirada del oro que emigra, por lo menos parcialmente, al extranjero. *F. E.]* vaciase las arcas de las reservas: 2°, puesto que el oro, fundamentalmente, sólo lo necesitan los bancos para saldar pagos (para liquidar transacciones ya efectuadas), sus anticipos sobre títulos y valores podrían aumentar considerablemente, pero refluyendo a ellos en forma de depósitos o como reembolso de las letras ya vencidas, de tal modo que, por una parte, al aumentar los títulos y valores en la cartera del banco, disminuyese la reserva total de éste y que, por otra parte, retuviese ahora como deudor de sus depositarios la misma suma que antes poseía como propietario, reduciéndose finalmente la masa total de los medios circulantes.

Hasta aquí hemos partido del supuesto de que los anticipos se hacían en billetes de banco, traduciéndose por tanto en un aumento momentáneo, aunque llamado a desaparecer enseguida, de la emisión de billetes.

Pero no es necesario que ocurra así. En vez de entregarle billetes, el banco puede abrir a A un crédito en sus libros, haciendo que éste, su deudor, se convierta en su depositante imaginario. A pagará a sus acreedores con cheques sobre el banco y los que reciben estos cheques los traspasarán a su

banquero, el cual los canjeará en la *Clearing House* por los cheques extendidos contra él. En este caso, no median para nada billetes y toda la operación se reduce a que el banco salde con un cheque extendido contra él mismo la reclamación que puede hacer, reembolsándose realmente con el crédito que le asiste contra A. En este caso, le adelanta una parte de su capital bancario, puesto que le cede una parte de sus propios créditos.

Cuando esta demanda de disponibilidad de dinero es demanda de capital, versa solamente sobre capital–

dinero, capital desde el punto de vista del banquero, sobre oro —en los casos de retirada del oro al extranjero— o sobre billetes del banco nacional, que la banca privada sólo puede adquirir mediante compra a cambio de un equivalente y que para ella representan, por tanto, capital. O se trata, finalmente, de valores rentables, de títulos del Estado, de acciones, etc., que es necesario vender para obtener oro o billetes de banco. Ahora bien. estos valores, cuando se trata de títulos del Estado. sólo son capital para quien los ha comprado, para quien por tanto representan su precio de compra, el capital invertido en ellos; de por sí no son tal capital, sino simples títulos de crédito; si se trata de hipotecas, son simples derechos a percibir las rentas

futuras de la tierra, y si se trata de acciones, simples títulos de propiedad que autorizan a percibir la plusvalía futura. Ninguno de estos objetos representa verdadero capital, forma parte integrante del capital ni constituye de por si un valor. También. y por medio de operaciones parecidas, puede convertirse en depósito el dinero perteneciente al banco, con lo cual éste se convierte de propietario en deudor del mismo, es decir, lo retiene por otro título posesorio. Pero aunque esto sea muy importante para él, no altera en lo más mínimo la masa del capital, incluso del capital–dinero, existente dentro del país. Por consiguiente, el capital sólo figura aquí como capital–dinero. y si no existe bajo la forma real de dinero existe como simple título de capital. Y esto es muy importante, pues la escasez y la demanda de capital *bancario se* confunden con una disminución del capital real, que en estos casos existe, por el contrario, en excesiva abundancia, bajo la forma de medios de producción y de productos, que hacen presión sobre los mercados.

Es, pues, muy fácil explicar cómo crece la masa de los títulos y valores retenidos por el banco como garantía y cómo, por tanto, el banco puede

atender a la creciente demanda de disponibilidades de dinero aunque la masa global de los medios de circulación permanezca estacionaria o incluso disminuya. En tales épocas de penuria de dinero, esta masa global se mantiene dentro de ciertos límites de un doble modo: *1°* por la retirada del oro; *2°* por la demanda de dinero como simple medio de pago, allí donde los billetes entregados refluyen inmediatamente o donde, por medio del crédito abierto en los libros, las transacciones se desarrollan sin necesidad de entregar billetes; donde, por tanto, es una simple transacción de crédito la que sirve de vehículo a los pagos cuyo saldo era la única finalidad perseguida por la operación. Es característica del dinero que cuando funciona simplemente para saldar pagos (y en tiempos de crisis se buscan anticipos para pagar, no para comprar; para liquidar operaciones anteriores, no para iniciar otras nuevas) su circulación tiende siempre a desaparecer, incluso allí donde el saldo se realiza por medio de simples operaciones de crédito, sin que intervenga para nada el dinero, que, por tanto, en caso de gran demanda de disponibilidades de dinero, pueda efectuarse una masa enorme de estas transacciones sin necesidad de ampliar la circulación. Pero el simple hecho de que la circulación del Banco de Inglaterra se mantenga estacionaria, e incluso disminuya, simultáneamente con una fuerte disponibilidad de dinero facilitada por él, no prueba en modo alguno con evidencia, como entienden Fullarton, Tooke y otros (a consecuencia de su error consistente en creer que la disponibilidad de dinero equivale a la obtención de *capital on loan* (46) de capital adicional), que la circulación del dinero (de los billetes de banco) no aumente y se extienda en su función de medios de pago.

Como la circulación de los billetes como medios de compra disminuye en los tiempos de paralización de los negocios en que se necesita de una fuerte disponibilidad de dinero, su circulación como medio de pago puede aumentar y, sin embargo, permanecer estable e incluso disminuir la suma global de la circulación, la suma de los billetes de banco que funcionan como medios de compra y de pago. La circulación, como medio de pago, de los billetes de banco que refluyen inmediatamente al banco emisor no es, desde el punto de vista de estos economistas, tal circulación.

Sí la circulación como medio de pago aumentase en mayor grado de lo que disminuye su circulación como medio de compra, aumentaría la circulación global, aunque disminuyese considerablemente, en cuanto a la masa, el

dinero que funciona como medio de compra. Y esto es lo que realmente ocurre en ciertos momentos de la crisis, a saber, cuando se derrumba totalmente el crédito, a consecuencia de lo cual no sólo son invendibles las mercancías y los títulos y valores, Sino que se hace también imposible descontar las letras y no se admiten más que los pagos al contado, o como los comerciantes dicen, el dinero contante y sonante.

Fullarton y otros autores no comprenden que la circulación de los billetes de banco como medios de pago es precisamente lo característico de estas épocas de penuria de dinero: por eso consideran este fenómeno como algo fortuito. "Refiriéndonos nuevamente a esos ejemplos de pugna violenta por la posesión de billetes de banco, que caracteriza las épocas de pánico y que a veces puede conducir, como ocurrió a fines del año 1825, a un acrecentamiento súbito, aunque transitorio, de la emisión de billetes y que incluso se mantiene durante las retiradas del año 1825, a un acrecentamiento súbito, aunque transitorio, de naturales y necesarios de un curso bajo del cambio; en tales casos, la demanda no versa sobre la circulación [debiera decir sobre la circulación como medios de compra], sino sobre el atesoramiento; es una demanda que parte de banqueros y capitalistas asustados y que se presenta con carácter general en la última fase de la crisis [por tanto, demanda de billetes de banco], como reserva de medios de pago, después de un largo período de retirada del oro, y presagia su fin" (Fullarton, p. 130).

Ya al tratar del dinero como medio de pago (libro I, cap. III, 3, b [páginas 101 *s.*] expusimos cómo al interrumpirse violentamente la cadena de los pagos, el dinero se trueca de una forma puramente ideal en la forma real y a la par absoluta del valor frente a las mercancías. Algunos ejemplos de esto que decimos pueden verse allí mismo (notas 52 y 53). Esta interrupción es en parte efecto y en parte causa del quebrantamiento del crédito y de las circunstancias que lo acompañan: abarrotamiento de los mercados, depreciación de las mercancías, interrupción de la producción, etcétera.

Pero es evidente que Fullarton convierte la distinción existente entre el dinero como medio de compra y el dinero como medio de pago en la falsa distinción entre la *currency* y el capital. Punto de vista que al igual que otros suyos, obedece a la estrecha concepción de banquero que este autor tiene de la

circulación.

Aún podría investigarse si lo que escasea en estas épocas de penuria es el capital o el dinero en su función de medio de pago. Lo cual es, como se sabe, objeto de controversia.

En primer lugar, cuando la penuria se manifiesta en la retirada del oro, es evidente que lo que se busca es el medio internacional de pagos. Y el dinero, en su función de medio internacional de pagos, es el oro en su corporeidad metálica, como sustancia de valor por sí, como masa de valor. Es, al mismo tiempo, el capital, pero no como capital–mercancías, sino como capital–dinero, capital no en forma de mercancías, sino en forma de dinero (y, concretamente, de dinero en el sentido eminente de la palabra, en el sentido en que existe en la mercancía general del mercado mundial). No estamos aquí ante una antítesis entre la demanda de dinero como medio de pago y la demanda de capital. La antítesis media entre el capital en su forma de dinero y en su forma de mercancía; y la forma en que aquí se busca, la única bajo la que puede funcionar, es su forma–-

dinero.

Prescindiendo de esta demanda de oro (o de plata) no puede decirse que en estas épocas de crisis escasee en modo alguno el capital. Puede ocurrir esto en circunstancias extraordinarias, tales como la carestía del trigo, la crisis del algodón, etc.; pero estos fenómenos no son, ni mucho menos, signos necesarios o naturales de tales épocas; y la existencia de semejante penuria de capital no puede, por tanto, inferirse de antemano del hecho de que exista una penuria de disponibilidades de dinero. Por el contrario, los mercados se hallan abarrotados, pletóricos de capital–mercancias. No es, por tanto, desde luego, la penuria de capital– *mercancías* lo que determina la crisis. Más adelante tendremos ocasión de volver sobre este problema.

Pie de Pagina cap 28

1 Insertamos aquí, en su idioma original, el pasaje correspondiente de Tooke, extractado más arriba. pp. 458

s., en traducción: “*The business of bankers, setting aside the issue of*

promissory notes payable on demand.

may be divided into two branches, corresponding with the distinction pointed out by Dr. (Adam) Smith of the transactions between dealers and dealers, and between dealers and consumers. One branch of the bankers'

business is to collect capital from those who have not inmmediate employment for it, and to distribute or transfer it to those who have. The other branch is to receive deposits of the incomes of their customers, and to pay our the amount, as it is wanted for expenditure by the latter in the objects of their consumption... the former being a circulation of capital, the latter of currency." (3 6) (Tooke. Inquiry into the Currency Principle, p. 36). La primera es "the concentration of capital on the one hand and the distribution of it on the other", la segunda "administering the circulation for local purposes of the district" (ob. cit., p. 37). Kinnear se acerca mucho más a la concepción certera, en el siguiente pasaje: "El dinero se necesita para realizar dos operaciones esencialmente distintas. Como medio de cambio entre comerciantes es el instrumento por medio del cual se realizan transferencias de capital, es decir, el intercambio de una determinada suma de capital en dinero por una suma igual de capital en mercancías. Pero el dinero invertido en pagar salarios y en las compras y ventas efectuadas entre comerciantes y consumidores no es capital, sino renta, la parte de la renta de la colectividad invertida en los gastos diarios. Este dinero circula en el uso diario constante y sólo esto es lo que podemos llamar medio de circulación (*currency*) en sentido estricto. Los anticipos de capital dependen exclusivamente de la voluntad del banco o de otros poseedores de capital, pues prestatarios se encuentran siempre; pero la cantidad de medios de circulación depende de las necesidades de la colectividad en el seno de la cual circula el dinero para atender a las necesidades de los gastos diarios". (J. G. Kinnear, The Crisis and the Currency, Londres, 1847 [pp. 3 s]).

2 "*A demand for capital on loan and a demand for additional circulation are quite distinct things, and not often found associated*". Fullarton, *On the Regulation of Currencies*, 21 ed., Londres. 1845 (p. 82. epígrafe del cap. 5). "Es en efecto, un gran error creer que la demanda de concesión de crédito [pecuniary accomodation] (es decir. de préstamo de capital) sea idéntica a una demanda de medios adicionales de circulación, ni siquiera que ambas se

combinen frecuentemente. Toda demanda surge bajo condiciones que la condicionan de un modo especial y que difieren unas de otras. Cuando todo aparece floreciente, los salarios están altos, los precios tienden a subir y las fábricas trabajan a plena producción, se necesita generalmente una afluencia adicional de *medios de circulación* (*currency*) para cumplir las funciones adicionales inseparables de la

necesidad de ampliar y aumentar los pagos, pero es, fundamentalmente. en las fases más avanzadas del ciclo comercial, cuando empiezan a presentarse dificultades, cuando los mercados están abarrotados y los reembolsos de las mercancías se dilatan cuando aumenta el tipo de interés y el Banco se ve presionado a adelantar *capital* Es cierto que el Banco no suele adelantar capital sino por medio de sus billetes de banco (*promisory notes*) y que, por tanto, el rehusar la emisión de billetes *(to refuse the notes)* equivale a rehusar la concesión de crédito *(to refuse accomodation).* Pero una vez concedido el crédito todo se regula con arreglo a las exigencias del mercado; el préstamo permanece y el medio de circulación. si no se emplea, encuentra su camino de vuelta hacía el emisor. Un examen muy superficial de los informes parlamentarios basta para convencer a cualquiera de que la cantidad de títulos y valores que se encuentra en manos del Banco de Inglaterra se mueve más frecuentemente en sentido contrario a la cantidad de sus billetes en circulación que en consonancia con ella y de que, por tanto, el ejemplo de esta gran institución bancaria no constituye ninguna excepción al principio a que tanta importancia dan los banqueros provinciales, a saber, el de que ningún banco puede aumentar la cantidad de sus billetes en circulación cuando responda ya a los fines normales de la circulación de billetes de banco, sino que después de rebasar este límite, todo aumento afecta a su capital y requiere la venta de algunos de los títulos y valores que tiene en reserva o la renuncia a ulteriores inversiones en ellos. El cuadro formado a base de los informes parlamentarios correspondientes a los años de 1833 a 1840. a que hemos hecho referencia en páginas anteriores. nos presenta reiterados ejemplos de esta verdad: dos de ellos, sobre todo, son tan significativos, que no creo necesario aducir otros. Cuando, el 3 de enero de 1837, los recursos monetarios del Banco habían llegado a su máxima tensión para mantener en pie el crédito y hacer frente a las dificultades del mercado de dinero, encontrarlos que sus desembolsos para préstamos y descuentos ascienden a la enorme cifra de 17.022,000 libras esterlinas, suma a que

apenas se había llegado nunca desde la guerra [1793–1815] y que era casi igual al total de los billetes emitidos, el cual se mantuvo invariable entretanto, sin exceder de 17.076.000 libras. Por otra parte, nos encontramos el 4 de junio de 1833 con una circulación de billetes de banco de 18.892,000 libras esterlinas, combinada con una existencia bancaria de títulos y valores privados disponibles que no excedía de 972,000 libras esterlinas, es decir, la cifra más baja casi, si no la más baja en absoluto, que se registró durante todo el siglo último", (Fullarton, *ob. cit.*, pp. 97, 98). Que la *demand for pecuniary accomodation* (38) no tiene por qué ser critica, ni mucho menos, a la *demand f* or *gold* (39) (lo que Wilson, Tooke y otros llaman capital) se desprende de las siguientes declaraciones del señor Weguelin, Gobernador del Banco de Inglaterra: "El descuento de letras hasta esta suma (un millón diario durante tres días consecutivos) no disminuiría la reserva (de billetes de banco) a menos que el público reclamase una suma mayor de circulación activa. Los billetes emitidos en el descuento de letras refluirán por mediación de los bancos y a través de los depósitos. A no ser que aquellas transacciones tengan por finalidad la exportación de oro o se produzca un pánico en el interior del país, de tal modo que el público retenga sus billetes de banco en vez de depositarlos en los bancos, la reserva no resultará afectada por esas gigantescas operaciones de circulación". "El Banco puede descontar millón y medio diarios de libras esterlinas, y lo hace constantemente, sin que ello afecte en lo más mínimo a sus reservas. Los billetes refluyen de nuevo al Banco como depósitos y la única modificación consiste en la transferencia de una cuenta a otra *(Repor, on Bank Acts,* 1857, declaración núm. 241,500). Por consiguiente, los billetes sólo actúan aquí como medio de transferencia de créditos.

3 El pasaje siguiente, insertado aquí entre paréntesis, es incomprensible dentro del contexto del original y ha sido refundido por mí hasta el paréntesis final. El punto que aquí se examina fue estudiado ya en otro aspecto en el cap. XXVI [cf. pp. 444–448]) *F.E.*

CAPITULO XXIX

LAS PARTES INTEGRANTES DEL CAPITAL BANCARIO

Ahora es necesario examinar cómo se halla formado el capital bancario.

Como hemos visto más arriba, Fullarton y otros autores convierten la distribución entre el dinero como medio de circulación y el dinero como medio de pago (y también como dinero mundial, en cuanto entra en consideración el reflujo del dinero) en una distinción entre circulación (*currency*) y capital.

El curioso papel que aquí desempeña el capital hace que con el mismo cuidado con que la economía ilustrada procuraba inculcar la idea de que el dinero no es capital, procura esta economía de banqueros imbuir la noción de que en realidad el dinero es el capital por excelencia.

En nuestras posteriores investigaciones se pondrá de manifiesto, sin embargo, que aquí el capital–

dinero se confunde con el *moneyed capital* concebido como capital a interés, mientras que en la primera acepción el capital–dinero no es nunca más que una forma de transición del capital, en la que éste se distingue de las otras formas, o sea, del capital–mercancías y del capital productivo.

El capital bancario se halla formado: *1)* por dinero contante, oro o billetes, *2)* por títulos y valores.

Éstos pueden dividirse, a su vez, en dos partes: valores comerciales, letras de cambio pendientes de vencimiento y cuyo descuento constituye el verdadero negocio del banquero, y valores públicos, como los títulos de la Deuda pública, los certificados del Tesoro, las acciones de todas clases, en una palabra, los valores que rinden un interés, pero que se distinguen esencialmente de las letras de cambio. Entre ellos pueden incluirse también las hipotecas. El capital formado por estos elementos materiales se divide, a su vez, en dos partes: el capital de inversión del banquero mismo y los depósitos, que forman su *banking capital* o capital prestado. Y en los bancos de emisión hay que añadir, además, los billetes de banco. Dejaremos a un lado, por el momento, los depósitos y los billetes. Es evidente que la formación real del capital bancario –

integrado por el dinero, las letras de cambio y los títulos y valores– no cambia en lo más mínimo por el hecho de que estos distintos elementos representen un capital propio o sean depósitos, es decir, capital de otras

personas. La división subsistirá lo mismo si el banquero opera con su propio capital que si opera con capital recibido en depósito.

La forma del capital a interés lleva implícita la idea de que toda renta concreta y regular en dinero aparezca como interés de un capital, ya provenga de un capital o no. Primero se convierte en interés la renta en dinero y tras el interés se encuentra luego el capital de que nace El capital a interés hace también que toda suma de valor aparezca como capital a interés, siempre y cuando que no sea invertida como renta; es decir, como suma matriz (*principal*) por oposición al interés posible o real que es susceptible de rendir.

La cosa es muy sencilla. Supongamos que el tipo medio de interés sea el 5%. Según esto, una suma de 500 libras esterlinas convertida en capital a interés produciría 25 libras al año. Cada ingreso fijo anual de 25 libras se considera, pues, como interés de un capital de 500 libras. Sin embargo, esto no pasa de ser una idea puramente ilusoria, salvo en el caso en que la fuente de las 25 libras, ya se trate de un simple título de propiedad o de un crédito o de un elemento real de producción, una tierra, por ejemplo, sea directamente transferible o asuma una forma susceptible de transferencia. Tomemos como ejemplo la Deuda pública y el salario.

El Estado tiene que pagar a sus acreedores, todos los años, una determinada cantidad de intereses por el capital que le prestan. El acreedor, en este caso, no puede reclamar a su deudor la devolución del dinero prestado, sino simplemente vender a otro el crédito, su título o sus títulos de la Deuda. El capital mismo ha sido consumido, invertido por el Estado. Ha dejado de existir. Lo que el acreedor del Estado posee es: *1º* un título de deuda contra él, por 100 libras esterlinas, supongamos; *2º* el derecho, que este título de deuda le confiere, a participar en una determinada suma, digamos en 5 libras, o sea, en el 5%, de los ingresos anuales del Estado, es decir, del producto anual de los impuestos públicos; *3º* la posibilidad de vender a otros, si lo desea, este título de deuda de 100 libras esterlinas. Si el tipo de interés es el 5%, garantizado además por el Estado, el poseedor A podrá vender a B el título de deuda, normalmente, por 100 libras esterlinas, pues a B

tanto le da prestar 100 libras al 5% anual como desembolsar 100 libras que le asegure un tributo de 5 libras anuales por parte del Estado. Pero el capital cuyo fruto (interés) se considera el pago del Estado es, en todos estos casos,

un capital ilusorio, ficticio. No sólo porque la suma prestada al Estado ya no existe, sino además

porque jamás se destinó a gastarse, a invertirse como capital, y sólo su inversión como capital habría podido convertirla en un capital que se conserva a sí mismo. Para el acreedor primitivo A la parte de los impuestos anuales que a él le corresponde representa el interés de su capital, lo mismo que para el usurero la parte de la fortuna del pródigo correspondiente a sus réditos, aunque en ninguno de estos dos casos se invierta como capital la suma de dinero prestada. La posibilidad de vender al Estado el título de la Deuda pública representa para A la posible recuperación de la suma matriz. En cuanto a B, desde su punto de vista privado su capital se ha invertido como capital a interés. En realidad, se limita a ocupar el puesto de A y a comprar su título de deuda contra el Estado. Por mucho que estas transacciones se multipliquen, el capital de la Deuda pública sigue siendo un capital puramente ficticio y desde el momento en que los títulos de la deuda fuesen invendibles, desaparecería la apariencia de este capital. A pesar de ello, este capital ficticio tiene, como veremos, su movimiento propio.

Por oposición a este capital de la Deuda pública, que tiene la mínima parte de capital –del mismo modo que el capital a interés es, en general, la matriz de todas las formas absurdas de capital, por donde se explica que las deudas, por ejemplo, puedan aparecer a los ojos del banquero como mercancía–, fijémonos ahora en la fuerza de trabajo. El salario es considerado aquí como interés y, por tanto, la fuerza de trabajo como el capital que lo arroja. Si, por ejemplo, el salario de un año = 50 libras esterlinas y el tipo de interés el 5%, tendremos que la fuerza anual de trabajo equivaldría a un capital de 1,000 libras esterlinas. El absurdo de la concepción capitalista alcanza aquí su punto culminante, pues en vez de explicar la valorización del capital por la explotación de la fuerza de trabajo se procede a la inversa, explicando la productividad de la fuerza de trabajo como si ésta fuese también esa cosa mística que se llama el capital a interés. En la segunda mitad del siglo XVII (en Petty, por ejemplo), era ésta una idea muy acariciada, pero todavía hoy es sostenida muy seriamente por los economistas vulgares y sobre todo por los estadísticos alemanes.1 Hay sin embargo, desgraciadamente, dos factores que se interponen de un modo fastidioso ante esta vacua idea: el primero es que el obrero necesita trabajar para percibir este interés y el segundo que no puede

convertir en dinero por medio de la transferencia el valor–capital de su fuerza de trabajo. Lejos de ello, el valor anual de su fuerza de trabajo equivale a su salario anual medio y lo que a su comprador le tiene que reponer mediante su trabajo es este valor mismo más la plusvalía, que representa la valorización de dicho valor. En el régimen de la esclavitud sí tiene el obrero un valor–capital, que es su precio de compra. Y cuando se alquila un esclavo, quien lo alquila tiene que abonar el interés del precio de compra y además el desgaste anual del capital.

La formación del capital ficticio se llama capitalización. Para capitalizar cualquier ingreso periódico lo que se hace es considerarlo, con arreglo al tipo medio de interés, como el rendimiento que daría un capital, prestado a este tipo de interés. Por ejemplo, si el ingreso anual = 100 libras esterlinas y el tipo de interés = 5%

las 100 libras representarían el interés anual de 2,000 libras esterlinas, las cuales podrían considerarse como valor–capital del título jurídico de propiedad sobre las 100 libras anuales. Para quien compra este título de propiedad las 100 libras esterlinas de ingreso anual representarían así, en realidad, los intereses de su capital invertido al 5%. De este modo se borra hasta el último rastro del verdadero proceso de valorización del capital y se refuerza la idea del capital como un autómata que se valoriza a sí mismo y por su propia virtud.

Aun en aquellos casos en que el título de deuda –el título de valor–, no es, como ocurre en el caso de la Deuda pública, un capital puramente ilusorio, es puramente ilusorio el valor–capital de este título.

Ya hemos visto más arriba cómo el sistema de crédito crea capital asociado. Los títulos de valor se consideran como títulos de propiedad que representan este capital. Las acciones de las compañías ferroviarias, mineras, navales y de otras sociedades representan un verdadero capital, a saber: el capital invertido y que funciona en estas empresas o la suma de dinero desembolsado por los socios para que pueda ser invertido en ellas como capital. Lo cual no excluye, ni mucho menos, la posibilidad de que se trate de una simple especulación. Pero este capital no existe por doble concepto, de una parte como valor–capital de los títulos de propiedad, de las acciones, y de otra parte como el capital realmente invertido o que ha de invertirse en aquellas empresas.

Existe solamente bajo esta segunda forma y la acción no es otra cosa que un título de propiedad que da derecho a participar *pro rata* en la plusvalía que aquel capital produzca. No importa que A venda este título a B y B a C. Estas transacciones no alteran en lo más mínimo la naturaleza de la cosa. Con ello A o B convertirán su título en capital, pero C, en cambio, convertirá su capital en un simple título de propiedad que le dará derecho a percibir la plusvalía que se espera del capital–acciones.

El movimiento independiente desplegado por el valor de estos títulos de propiedad, no sólo el de los títulos de la Deuda pública, sino también el de las acciones, viene a confirmar la apariencia de que constituyen un verdadero capital, además del capital o del derecho de que pueden ser títulos representativos.

Se los convierte, en efecto, en mercancías cuyo precio adquiere un movimiento propio y una plasmación

peculiar. Su valor comercial asume una determinación distinta de su valor nominal, sin que se modifique el valor (aunque pueda modificarse la valorización) del verdadero capital. De una parte, su valor comercial oscila con la cuantía y la seguridad de los rendimientos que dan derecho a percibir. Si el valor nominal de una acción, es decir, de la suma desembolsada que la acción primitivamente representa, es de 100 libras esterlinas y la empresa arroja el 10% en vez del 5%, su valor comercial, dada una igualdad de circunstancias, aumentará, y con un tipo de interés del 5% sobre 200 libras esterlinas, capitalizadas al 5%, vendrá a representar ahora un capital ficticio de 200 libras. Quien la compre por 200 libras, obtendrá un 5% de renta sobre esta inversión de capital. Y a la inversa, cuando el rendimiento de la empresa disminuya. El valor comercial de estos títulos es en parte especulativo, puesto que no depende solamente de los ingresos reales, sino de los ingresos esperados, calculados de antemano. Pero si se da por supuesta como algo contante la valorización del capital o, donde no exista tal capital, como ocurre con la Deuda pública, se fija por la ley el rendimiento anual o puede adelantarse con suficiente seguridad, tenemos que el precio de estos títulos y valores aumenta o disminuye en razón inversa al tipo de interés. Si el tipo de interés sube del 5 al 10%, resultará que un título que asegura un ingreso de 5 libras sólo representa un capital de 50. Si el tipo de interés baja al 21/2%,

tendremos que el mismo título representa un capital de 200 libras. Su valor es siempre, simplemente, el ingreso capitalizado, es decir, el rendimiento que da, calculado a base de un capital imaginario y con arreglo al tipo de interés vigente. Por eso en épocas de apuros en el mercado de dinero estos títulos o valores bajarán de precio de un doble modo; en primer lugar, porque subirá el tipo de interés y, en segundo lugar, porque en estos casos los títulos y valores se lanzan en masa al mercado para convertirse en dinero. Y esta baja de precio se produce independientemente del hecho de que el rendimiento que estos títulos aseguran a sus poseedores sea constante, como lo es en los títulos de la Deuda pública, o de que la valorización del capital efectivo que representan pueda ser afectado por las perturbaciones del proceso de reproducción, como ocurre en las empresas industriales. En este caso, a la depreciación a que nos estamos refiriendo vendrá a añadirse otra. Cuando pasa la tormenta, estos títulos recobran de nuevo su nivel anterior, siempre y cuando que no correspondan a empresas quebradas o de pura especulación. Su depreciación durante la crisis actúa como poderoso medio de centralización de las fortunas en dinero.2

En la medida en que la depreciación o el aumento de valor de estos títulos es independiente del movimiento del valor del verdadero capital que representan, la riqueza de una nación no disminuye ni aumenta en lo más mínimo por aquella depreciación o aumento de valor. “El 23 de octubre de 1847 los fondos públicos y las acciones del Canal y de los ferrocarriles habían experimentado ya una baja de 114.752,225 libras esterlinas” (Morris, gobernador del Banco de Inglaterra, declaración en la memoria sobre *Commercial Distress*, 1847–48). Siempre y cuando que su depreciación no reflejase la paralización real de la producción y del tráfico en ferrocarriles y canales o el lanzamiento del capital a empresas carentes positivamente de valor, la nación no se empobreció ni en un céntimo al estallar esta pompa de jabón de un capital–dinero puramente nominal.

Todos estos títulos no representan en realidad otra cosa que derechos acumulados, títulos jurídicos sobre la producción futura, cuyo valor–dinero o valor–capital o bien no representa capital alguno, como ocurre en el caso de la Deuda pública, o se regula independientemente del valor del capital real que representan.

En todos los países de producción capitalista existe una masa inmensa del llamado capital a interés o *moneyed capital* bajo esta forma. Y por acumulación del capital–dinero no debe entenderse, en gran parte, sino la acumulación de estos derechos a la producción, la acumulación del precio comercial, del valor–capital ilusorio de estos derechos.

Ahora bien, una parte del capital bancario se invierte en estos llamados títulos a interés. Es ésta, incluso, una parte del capital de reserva, que no funciona en las verdaderas operaciones bancarias. La parte más importante se halla formada por las letras de cambio, es decir, por las promesas de pago de los capitalistas industriales o los comerciantes. Estas letras de cambio son títulos a interés para el que presta el dinero; es decir, si las compra, descuenta los intereses correspondientes al plazo durante el cual han de hallarse todavía en circulación. Es lo que se llama el descuento de letras. La deducción que se haga de la suma que representa la letra dependerá, pues, del tipo de interés vigente en cada momento.

La última parte del capital bancario se halla formada, finalmente, por su reserva–dinero de oro o billetes de banco. Los depósitos, cuando no sean a largo plazo, se hallan siempre a disposición de los imponentes. Se hallan en un estado constante de fluctuación. Pero lo que unos retiran lo reponen otros, con lo cual fluctúa poco, en épocas de negocios normales, la suma media general de dinero depositado.

Los fondos de reserva de los bancos en países de producción capitalista desarrollada expresan siempre por término medio el volumen de dinero atesorado en un país, y una parte de este dinero atesorado consiste, a su vez, en títulos, en simples asignaciones por una cantidad de oro, que no constituyen de por sí ningún valor. Por eso la mayor parte del mismo capital bancario es puramente ficticio y se halla formado por títulos de deuda (letras de cambio), títulos de la Deuda pública (que representan capital pretérito) y acciones (asignaciones que dan derecho a percibir rendimientos futuros). No debiendo olvidarse que el valor en dinero del capital que estos títulos representan en las arcas del banquero, aun cuando sean asignaciones que den derecho a percibir rendimientos seguros (como ocurre con los títulos de la Deuda pública) o títulos de propiedad sobre un capital efectivo (como es el caso de las acciones), es absolutamente ficticio y se regula por normas

divergentes de las del valor del capital efectivo que representan, al menos en parte; o que, cuando significan simples créditos sobre rendimientos y no un capital, el crédito sobre el mismo rendimiento se expresa en un capital–dinero ficticio y que varía constantemente. Además, hay que añadir que este capital bancario ficticio no representa, en gran parte, un capital del propio banquero, sino del público que lo deposita en sus manos, con interés o sin él.

Los depósitos se hacen siempre en dinero, en oro o en billetes de banco, o bien en asignaciones sobre oro o billetes. Con excepción del fondo de reserva que se forma o se amplía con arreglo a las necesidades de la circulación real, estos depósitos se encuentran siempre, en realidad, bien en manos de los industriales y comerciantes, cuyas letras de cambio se descuentan con él y cuyos anticipos de él, bien en manos de los comerciantes en títulos y valores (los corredores de bolsa) o en manos de particulares que han vendido sus títulos y valores o en manos del gobierno (en el caso de certificados del Tesoro y de nuevos empréstitos). Los depósitos, por su parte, llenan una doble función. Por una parte, se prestan según se ha dicho ya, como capital a interés y no se hallan, por tanto, en las cajas de los bancos, sino que figuran solamente en sus libros como saldo de los imponentes. De otra parte, funcionan simplemente como tales partidas en los libros de contabilidad, en la medida en que los saldos mutuos de los depositantes se compensan y van nivelándose entre sí mediante los cheques librados contra sus depósitos de cuenta corriente, siendo indiferente, para estos efectos, el que los depósitos se hallen en poder del mismo banquero, que se encargue de ir compensando entre sí las distintas cuentas corrientes, o en poder de diversos banqueros que cambien entre sí sus cheques, abonándose simplemente el saldo.

Al desarrollarse el capital a interés y el sistema de crédito, parece duplicarse y a veces triplicarse todo el capital por el diverso modo a como el mismo capital o simplemente el mismo título de deuda aparece en distintas manos bajo diversas formas.3 La mayor parte de este “capital–dinero” es puramente ficticio.

Todos los depósitos, con excepción del fondo de reserva, no son más que saldos en poder del banquero, pero no existen nunca en depósito. Cuando sirven para las operaciones de giros, funcionan como capital para el banquero, una vez que éste los presta. Los banqueros se pagan

recíprocamente las mutuas asignaciones sobre los depósitos no existentes mediante operaciones de descargo en estos saldos.

Dice A. Smith, refiriéndose al papel que el capital desempeña en los préstamos de dinero: “Aun en forma de interés monetario, el dinero no viene a ser sino un medio de transferir de mano en mano aquellos capitales que el dueño no emplea por sí mismo. Estos capitales pueden exceder en una proporción muy grande la cantidad de dinero que se emplea como instrumento para esas finalidades, puesto que una misma pieza puede servir para realizar diferentes préstamos, de la misma manera que sirve para efectuar distintas compras. A, por ejemplo, presta a W mil libras, con las cuales éste compra inmediatamente a B mercancías por el valor de esa misma cantidad; B no necesitando esa suma de dinero, presta los mismos signos monetarios a X, que compra sin dilación a C otras mil libras en mercaderías. C, de la misma manera y por las mismas razones, se las presta a Y, quien a su vez las invierte en comprar bienes a D. Así, pues, unos mismos signos monetarios de metal o de papel, pueden servir, en el transcurso de muy pocos días, para realizar tres operaciones de préstamo y otras tres de compra, cada una de las cuales es igual al valor total de los referidos signos. Lo que las tres personas que disponen de dinero, A, B, C, prestan a los tres prestatarios W, X, Y, no es otra cosa sino la capacidad para efectuar esas compras. En este poder consiste tanto el valor como la utilidad de los préstamos. El capital que se presta por los tres capitalistas es igual al valor de los bienes que se adquieren con él, y tres veces mayor que la masa de moneda que sirve de instrumento para efectuar esas compras. No obstante, aquellos préstamos queden quedar muy bien asegurados si los bienes adquiridos por los prestatarios se emplean de tal forma que, a su debido tiempo, restituyan, con beneficio, un valor equivalente al de la moneda metálica o de papel. Y así como los mismos signos monetarios pudieron servir de instrumento para tres préstamos diferentes, por una cuantía equivalente a tres veces su valor, y acaso para otros treinta, así también pueden servir de instrumentos para la devolución del principal.” (*La riqueza de las naciones*, libro II, Cap. IV, ed. F de C. E., pp. 318-9).

De igual modo que la misma moneda puede realizar diferentes compras, según la velocidad con que circule, puede también, por la misma razón, efectuar diferentes préstamos, pues las compras hacen que pase de mano en

mano y el préstamo no es sino una transferencia del dinero de una mano a otra, a la que no sirve de mediadora ninguna compra. El dinero representa para cada uno de los vendedores la forma transfigurada de su mercancía; hoy, en que todo valor se expresa como valor–capital, representa en los distintos préstamos, sucesivamente, distintos capitales, lo que no hace más que expresar en distintos términos la afirmación anterior de que puede realizar sucesivamente distintos valores-mercancías. Al mismo tiempo, sirve de medio de circulación para hacer que los capitales–mercancías pasen de unas manos a otras. Mientras permanece en manos del prestamista, no es aún medio de circulación, sino encarnación de valor de su capital. Y bajo esta forma la transfiere en préstamo a un tercero. Si A prestase el dinero a B y éste a C sin que mediase ninguna compra, el mismo dinero no representaría tres capitales, sino *un solo* valor-capital. El número de capitales que realmente represente depende del número de veces que funcione como forma de valor de diferentes capitales–

mercancías.

Lo mismo que A. Smith dice de los préstamos en general puede decirse de los depósitos, que no son en realidad más que un modo distinto de denominar los préstamos que el público hace a los bancos. Las mismas monedas pueden servir de instrumento para una serie inacabable de depósitos.

“Es indiscutiblemente cierto que las 1,000 libras esterlinas que una persona deposita en poder de A pueden volver a gastarse mañana y formar un depósito en poder de B. Al día siguiente, si B se desprende de ellas, pueden depositarse en manos de C, y así sucesivamente, hasta el infinito. Por tanto, las mismas 1,000

libras en dinero pueden, por medio de toda una serie de transferencias, multiplicarse hasta una suma absolutamente indeterminable de depósitos. Cabe, pues, perfectamente la posibilidad de que las nueve décimas partes de los depósitos del Reino Unido no tengan más realidad que las de los correspondientes asientos en los libros de contabilidad de los bancos que tienen que dar cuenta de ellos... Así ocurre, por ejemplo, en Escocia, donde la circulación de dinero no ha excedido nunca de 3 millones de libras esterlinas y los depósitos ascienden, sin embargo, a 27 millones. Por consiguiente, si no se desatase nunca un asalto general contra los bancos para reclamar los

depósitos, las mismas 1,000 libras esterlinas, recorriendo su camino a la inversa, podrían saldar con la misma facilidad una suma igualmente indeterminable. Como las mismas 1,000 libras esterlinas con que hoy alguien salda una deuda a un comerciante al por menor pueden emplearse mañana en saldar la deuda que éste tiene con el comerciante al por mayor y al día siguiente para cubrir la deuda del comerciante con el banco y así sucesivamente, hasta el infinito, puede ocurrir que las 1,000 libras pasen de mano en mano y de banco en banco y salden la suma de depósitos más alta que pueda imaginarse" (*The Currency Theory Reviewed*, pp. 62 y 63).

En este sistema de crédito todo se duplica y triplica y se convierte en simples fantasmas, y lo mismo acontece con el "fondo de reserva", donde por fin creía uno haber hecho presa en algo sólido.

Volvamos a oír lo que dice Mr. Morris, el gobernador del Banco de Inglaterra: "Las reservas de los bancos privados se hallan, en forma de depósitos, en manos del Banco de Inglaterra. La primera consecuencia de un reflujo del oro parece afectar solamente a este banco, afecta también a los demás bancos, puesto que es el reflujo de una parte de la reserva que tienen en depósito en nuestro banco. Lo mismo exactamente afectará a las reservas de todos los bancos provinciales" (*Commercial Distress*, 1847–48 [p. 277, núms. 3,639 y 3,642]). Finalmente, los fondos de reserva se reducen todos, en realidad, a los del Banco de Inglaterra.4 Pero también este fondo de reserva tiene una existencia doble. El fondo de reserva del *banking department* equivale al exceso de billetes que el Banco de Inglaterra está autorizado a emitir sobre los billetes que se hallan en circulación. El máximo legal de los billetes que pueden emitirse es = 14 millones (para las que no se necesita reserva metálica; es, aproximadamente, a lo que asciende la deuda del Estado para con el Banco) más la cuantía de las reservas del Banco en metales preciosos. Por tanto, suponiendo que estas reservas asciendan a 14 millones de libras, el Banco de Inglaterra podrá emitir 28 millones de libras en billetes de Banco, y si de ellos circulan 20 millones, tendremos que el fondo de reserva del *banking department* será = 8 millones.

Estos 8 millones de billetes representarán, legalmente, el capital bancario de que el Banco podrá disponer y, al mismo tiempo, el fondo de reserva para sus depósitos. Si, en estas condiciones, se produce un reflujo del oro que reduce

las reservas de metales preciosos del Banco en 6 millones –en vista de lo cual tendrá que ser destruida la misma cantidad en billetes de banco–, nos encontraríamos con que la reserva del *banking department* descendería de 8 millones a 2. Por una parte, el Banco elevaría considerablemente su tipo de interés; por otra parte, los bancos que tuviesen depósitos en su poder y los demás imponentes verían grandemente reducido el fondo de reserva del Banco para sus propios saldos. En 1857, los cuatro bancos por acciones más importantes de Londres amenazaron con exigir sus depósitos si el Banco de Inglaterra no

conseguía una "orden del gobierno" declarando en suspenso la ley bancaria de 1844,5 con lo cual acarrearía la bancarrota del *banking department*. Puede así darse el caso, como se dio en 1847, de que el *banking department* dé en quiebra, mientras en el *issue department* yacen inactivos una serie de millones (en 1847, por ejemplo, eran 8 millones) como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco circulantes. Pero esto es también algo puramente ilusorio.

"Gran parte de los depósitos para la que los propios banqueros no tienen demanda va a parar a manos de los *bill–brokers*" (que literalmente

Nombre del Banco

Pasivo Libras

Reservas en nemerario

%

esterlinas

Libras esterlinas

city

9.317,629

746,551

8.01

Capital and Countries

11.392,744

1.307,483

11.47

Imperial 3.987,400

447,157

11.22

Lloyds 23.800,937

2.966,806

12.46

London and Westminster

24.671,559

3.818,885

15.50

London and S. Western

5.570,268

812,353

14.58

London joint Stock

12.127,993

1.288,977

10.62

London and Midland

8.514,499

1.127,280

12.79

London and County

37.111,035

3.600,374

9.70

National 11.163,829

1.426,225

12.77

National Provincial

41.907,384

4.617,780

11.01

Parrs and the Alliance

12.794,489

1.532,707

11.98

Prescott and Co.

4.041,058

538,517

13.07

Union of London

15.502,618

2.300,084

14.84

Williams, Deacon and Manchester and

Co.

10.452,381 1.317,628

12.60

Total: 232.655,823

27.845,807

11.97

quiere decir corredores de letras de cambio, pero que en realidad son semibanqueros), “quienes entregan a los banqueros a cambio y como garantía letras de cambio comerciales descontadas ya por ellos para personas de Londres y de las provincias. El *bill–broker* responde ante el banquero del reembolso de este dinero *at call* (dinero inmediatamente reembolsable en

cuanto se exija); y estas operaciones alcanzan un volumen tan enorme, que Mr. Neave, el actual gobernador del Banco (de Inglaterra), dice en su declaración testifical:

"Sabemos que un *broker* tenía en su poder 5 millones y tenemos razones para suponer que otro llegó a tener de 8 a 10 millones; uno tenía 4, otro 31/2, otro más de 8. Me refiero a los depósitos en poder de los *brokers*"

(*Report of Committee on Bank Acts*, 1857–58, p. v, párrafo núm. 8).

"Los *bill–brokers* de Londres... realizaban sus enormes operaciones sin ninguna reserva en metálico; se confiaban a las entradas por las letras que iban venciendo sucesivamente o, en caso necesario, a su poder, que les permitiría obtener anticipos del Banco de Inglaterra contra el depósito de las letras ya descontadas por ellos" [*Op. cit.*, p. VIII, párrafo núm. 17]. Dos firmas de *bill–brokers* de Londres suspendieron pagos en 1847, y las dos volvieron a reanudar sus negocios, para volver a suspender pagos en 1857. El pasivo de una de ellas ascendía en 1847, en números redondos, a 2.683,000 libras esterlinas con un capital de 180,000

libras; en 1857, su pasivo ascendía a 5.300,000 libras esterlinas, mientras que el capital no excedía, seguramente, de más de la cuarta parte del que tenía en 1847. El pasivo de la otra firma oscilaba en ambos años entre 3 y 4 millones, con un capital no superior a 45,000 libras esterlinas" (*op. cit.*, p. XXI, párrafo núm.

52).

Notas al pie del capítulo XXIX:

1. El obrero tiene un valor–capital, el cual se descubre considerando como intereses el valor en dinero de sus ingresos anuales... Capitalizando al 4% los tipos medios de salario, obtenemos como valor medio de un obrero agrícola de sexo masculino el siguiente: en la Austria alemana, 1,500 táleros; en Prusia, 1,500; en Inglaterra, 3,750; en Francia, 2,000; en la Rusia interior, 750" (Von Reden, *Vergleichende Kulturstatistik*, Berlín, 1848, p. 434).

2. (A raíz de la revolución de febrero, cuando en París se depreciaron hasta el

máximo y se volvieron invendibles los títulos y valores, un comerciante suizo llamado R. Zwilchenbart (quien se lo contó a mi padre) reunió todo el dinero que pudo y, llevándolo consigo, se presentó en París a Rothschild, a quien propuso hacer un negocio juntos. Rothschild se quedó mirándole, le agarró de los hombros y le preguntó: "*Avez–vous de Fargent sur vous*?" – "*Oui, M. le baron*." – "*Alors vous étes mon hommel*" Emprendieron el negocio y obtuvieron brillantes resultados. F. E.).

3. (Esta duplicación y triplicación del capital se ha desarrollado considerablemente en los últimos años, gracias, por ejemplo, a los *Financial Trusts*, que ocupan ya una rúbrica especial en los boletines de cotización de la bolsa de Londres. Se forma una sociedad para comprar una determinada clase de valores rentables, por ejemplo, de títulos de la deuda extranjera, de bonos de la deuda pública norteamericana o de la deuda municipal inglesa, acciones de ferrocarriles, etc. El capital, que asciende, por ejemplo, a 2 millones, se reúne mediante suscripción de acciones; la dirección compra los valores correspondientes o especula con ellos de un modo más o menos activo, distribuyendo entre los accionistas como dividendos los intereses anuales, después de deducir los gastos. Además, en algunas sociedades anónimas existe la práctica de dividir las acciones ordinarias en dos clases: *preterred* [acciones preferentes] y *deferred* [acciones postergadas]. Las acciones preferentes obtienen un interés fijo, el 5%, por ejemplo, siempre y cuando que las ganancias totales obtenidas dejen margen para ello; el resto se distribuye entre las demás acciones. De este modo, la inversión

"sólida" de capital en acciones preferentes se desglosa más o menos definidamente de la inversión del capital para fines de verdadera especulación con las acciones *deferred*. Y como algunas grandes empresas no se avienen a esta nueva moda, se ha dado el caso de que, al fundarse una sociedad, invierta uno o varios millones de libras esterlinas en las acciones de aquéllas, emitiendo luego por el valor nominal de estas acciones otras nuevas, la mitad con el carácter de preferentes y el resto con el carácter de ordinarias. F. E.) 4. Cómo se ha ido acentuando este fenómeno desde entonces lo demuestra la siguiente relación de las reservas bancarias de los quince bancos más importantes de Londres en noviembre de 1892, tomada del *Daily News* de 15 diciembre del mismo año:

De estos 23 millones de libras esterlinas a que, aproximadamente, ascienden las reservas, 25 millones por lo menos están depositados en las arcas del Banco de Inglaterra, quedando a lo sumo tres millones en metálico en las cajas de los mismos bancos. Las reservas de numerario del departamento bancario del propio Banco de Inglaterra no llegaban, en el mismo noviembre de 1892, a los 16 millones de libras. *F. E.*

5. La derogación de la ley bancaria de 1844 permite al Banco emitir cualesquiera cantidades de billetes, sin preocuparse de que se hallen cubiertas por la reserva–oro en su poder; es decir, le permite crear cuantas cantidades quiera de capital–dinero ficticio en papel, haciendo por este medio anticipos a los bancos y corredores de letras de cambio y, a través de ellos, al comercio. [F. E.]

CAPITULO XXX

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. I

Los únicos problemas difíciles que tenemos que abordar aquí, en relación con el sistema de crédito, son los siguientes:

Primero: La acumulación del verdadero capital–dinero. ¿Hasta qué punto es y hasta qué punto no es esto un signo de acumulación efectiva de capital, es decir, de reproducción en escala ampliada? La llamada plétora de capital, expresión que sólo se aplica al capital a interés, es decir, al capital–dinero, ¿es simplemente una manera especial de designar la superproducción industrial, o constituye un fenómeno especial al lado de ella? ¿Coincide esta plétora, este exceso de oferta de capital–dinero con la existencia de masas estancadas de dinero (lingotes, dinero–oro y billetes de banco), de tal modo que este exceso de dinero real sea una expresión y forma de manifestarse de aquella plétora de capital prestado?

Segundo: ¿Hasta qué punto expresan los apuros de dinero, es decir, la escasez de capital prestado, una escasez de capital efectivo (de capital–mercancías y capital productivo)? ¿Hasta qué punto coincide, por otra parte, con la escasez de dinero como tal, con la escasez de medios de circulación?

En la medida en que hasta ahora hemos venido examinando la forma peculiar

de la acumulación del capital–dinero y de la riqueza–dinero en general, hemos visto que se reducían a la acumulación de títulos de propiedad sobre el trabajo. La acumulación de capital en forma de la Deuda pública no significa, como hemos visto, otra cosa que la acumulación de una clase de acreedores del Estado autorizados a percibir ciertas sumas sobre la masa de los impuestos públicos.1 Estos hechos, en los que hasta una acumulación de deudas puede hacerse pasar por una acumulación de capital, revelan hasta qué extremos de tergiversación llega el sistema de crédito. Estos títulos de deuda extendidos por un capital originariamente prestado y gastado desde hace ya mucho tiempo, estos duplicados de papel de un capital ya destruido, funcionan como capital para sus poseedores en la medida en que son mercancías susceptibles de ser vendidas y, por tanto, de volver a convertirse en capital.

Los títulos de propiedad sobre negocios sociales, ferrocarriles, minas, etcétera, son, en efecto, como también hemos visto, títulos que dan derecho a un capital efectivo, pero no dan a quien los posee ningún poder de disposición sobre este capital. Este capital no puede ser sustraído de donde está. Sólo dan derecho a reclamar una parte de la plusvalía que se obtenga. Pero estos títulos se convierten también en duplicados de papel del capital efectivo, lo mismo que si al talón se le adjudicase un valor propio además del de la carga y conjuntamente con ella. Se convierten en representantes nominales de capitales inexistentes. El capital efectivo existe al lado de ellos y no cambia de mano, ni mucho menos, porque cambien de mano estos duplicados. Estos títulos se convierten en formas del capital a interés, porque no sólo garantizan ciertos rendimientos, sino que además pueden venderse, convirtiéndose de nuevo, con ello, en valores–capitales. En la medida en que la acumulación de estos títulos expresa la acumulación de ferrocarriles, minas, barcos de vapor, etc., expresa la ampliación del proceso real de reproducción, del mismo modo que, por ejemplo, la ampliación de una lista de impuestos sobre la propiedad mobiliaria expresa la expansión de esta propiedad.

Pero como duplicados susceptibles de ser negociados por sí mismos como mercancías y de circular, por consiguiente, por sí mismos como valores–capitales, son algo ilusorio y su cuantía de valor puede disminuir o aumentar con absoluta independencia del movimiento de valor del capital efectivo, del

que ellos no son más que títulos. Su cuantía de valor, es decir, su cotización en Bolsa presenta, con la baja del tipo de interés –

cuando éste es independiente de los movimientos peculiares del capital–dinero, simple consecuencia de la tendencia de la cuota de ganancia a la baja–, necesariamente, la tendencia al alza, por donde esta riqueza imaginaria, que en cuanto a su expresión de valor tiene un determinado valor nominal originario para cada una de sus partes alícuotas, se expansioria ya por esa sola razón a medida que se desarrolla la producción capitalista.2

El ganar o perder como resultado de las oscilaciones de precio de estos títulos de propiedad y de su centralización en manos de los reyes de los ferrocarriles, etc., va convirtiéndose cada vez más, realmente, en obra del azar, que ahora sustituye al trabajo como modalidad originaria de adquisición de la propiedad del capital y también a la violencia abierta. Esta clase de riqueza en dinero imaginario constituye una parte considerable no sólo de la riqueza en dinero de los particulares, sino también, como ya hemos dicho, de los mismos banqueros.

Por acumulación del capital–dinero podría también entenderse –basta enunciar esto para verlo– la acumulación de la riqueza en manos de los banqueros (prestamistas de dinero por profesión) como mediadores entre los particulares poseedores de capitales en dinero, de una parte, y de otra el Estado, los municipios y los prestamistas reproductivos, explotando éstos toda la enorme extensión del sistema de crédito y el crédito en general como si fuese su capital privado. Los particulares a quienes nos referimos poseen siempre el capital y los ingresos en forma de dinero o de créditos que versan directamente sobre dinero. La acumulación de la fortuna de esta clase puede desarrollarse en una dirección. muy distinta de la acumulación real, pero en todo caso demuestra que esta clase se embolsa una buena parte de ésta.

Reduzcamos a límites más estrechos el problema de que tratamos: los valores del Estado, al igual que las acciones y otros títulos y valores de todas clases, son bases de inversión para el capital dado en préstamo, para el capital destinado a producir intereses. Son formas de préstamo de este capital. Pero no son de por sí el capital prestado que en ellas se invierte. Por otra parte, en la medida en que el crédito desempeña un papel directo en el proceso de reproducción, lo que necesita el industrial o el comerciante cuando quiere que

se le descuente una letra o se le coloque un empréstito no son acciones ni valores del Estado. Lo que quiere y necesita es, sencillamente, dinero. Por eso, cuando no puede procurárselo de otro modo, lo que hace es vender o pignorar aquellos títulos y valores. Es la acumulación de *este* capital a préstamo lo que tenemos que estudiar aquí, y especialmente la del capital–dinero a préstamo. Aquí no se trata del préstamo de casas, maquinaria u otro capital fijo. Ni se trata tampoco de los anticipos que los industriales y comerciantes se hacen recíprocamente en mercancías y dentro de la órbita del proceso de reproducción, aunque también este punto deberá ser investigado en detalle por nosotros más adelante. Trátase exclusivamente de los préstamos en dinero hechos por los banqueros, como mediadores, a los industriales y comerciantes.

Empecemos, pues, analizando el crédito comercial, es decir, el crédito que se conceden mutuamente los capitalistas que se ocupan de la reproducción y que constituye la base del sistema de crédito. Su representante es la letra de cambio, un certificado de deuda con un plazo fijo de pago, *document of deferred payment*. Todo el mundo concede crédito con una mano y lo obtiene con la otra. Prescindamos en absoluto, por el momento, del crédito bancario, que constituye un factor completamente distinto, esencialmente diverso. Cuando estas letras de cambio vuelvan a circular entre los comerciantes como medios de pago, mediante endoso de unos a otros, pero sin que medie todavía el descuento, trátase simplemente de una transferencia del título de deuda de A a B, sin que cambie en lo más mínimo la trama. La operación se limita a la sustitución de una persona por otra. También en este caso puede operarse la liquidación sin que intervenga para nada el dinero. El fabricante de hilados A, por ejemplo, tiene que pagar una letra de cambio al corredor de algodón B y éste al importador C. Si C se dedica al mismo tiempo a exportar hilados, cosa bastante frecuente, puede ocurrir que le compre hilados a A pagándole con una letra y que el fabricante de hilados A le pague al corredor B con su propia letra, recibida en pago de C, en cuyo caso sólo quedará, a lo sumo, un saldo de dinero. Toda esta transacción no hace más que operar el cambio de algodón por hilados. El exportador se limita a representar al fabricante de hilados y el corredor de algodón al plantador algodonero.

Ahora bien, examinando el ciclo de este crédito puramente comercial, hay que hacer dos observaciones:

Primera: El saldo de estos créditos recíprocos depende del reflujo del capital, es decir, de la operación *M– D*, que aquí aparece aplazada. Si el fabricante de hilados recibe una letra de cambio del fabricante de telas, éste podrá pagarle si entretanto consigue vender las telas lanzadas por él al mercado. Si el especulador en trigo entrega una letra de cambio contra su agente, éste podrá pagar el dinero si entretanto logra vender el trigo al precio esperado. Por consiguiente, estos pagos dependerán de la fluidez de la reproducción, es decir, del proceso de producción y de consumo. Pero como los créditos son mutuos, la solvencia de cada uno de los deudores dependerá, al mismo tiempo, de la solvencia de los otros, pues al aceptar su letra de cambio cada uno de ellos puede confiar bien en el reflujo del capital en su propia industria, bien en su reflujo en la industria de un tercero que deba hacerle efectiva en el período intermedio una letra aceptada. Aparte de la perspectiva de reflujo del capital, la posibilidad del pago dependerá exclusivamente del capital de reserva de que disponga el librador de la letra para poder hacer frente a sus compromisos, caso de que el esperado reflujo falle.

Segunda: Este sistema de crédito no elimina la necesidad de los pagos en dinero al contado. De un lado, tenemos que una gran parte de los gastos deben pagarse siempre al contado, como ocurre con los salarios, los impuestos, etc. De otro lado, puede ocurrir, por ejemplo, que B, a quien C entrega una letra de cambio en función de pago, tenga que hacer efectiva a D una letra ya vencida antes de que venza aquélla, pero luego necesitará disponer de dinero contante. Un ciclo tan completo de reproducción como el descrito

más arriba entre el plantador de algodón y el fabricante de hilados, y viceversa, constituye siempre una excepción y se ve constantemente interrumpido, necesariamente, en muchos puntos. Hemos visto, al tratar del proceso de reproducción (libro II, sec. III [pp. 453–456]), que los productores de capital constante cambian entre sí, en parte, capital constante. En estas operaciones, pueden compensarse más o menos sus letras de cambio. Y lo mismo ocurre en la línea ascendente de la producción, en que el corredor de algodón tiene que girar sobre el fabricante de hilados, éste sobre el fabricante de tejidos, el fabricante de tejidos sobre el exportador y éste sobre el importador (que tal vez lo es también de algodón). Pero no siempre se establece un ciclo de las transacciones ni, por tanto, una posibilidad de

esquivar la serie de los créditos. El crédito del fabricante de hilados contra el fabricante de tejidos, por ejemplo, no se salda con el crédito del proveedor de carbón contra el fabricante de maquinaria; el fabricante de hilados no puede ostentar nunca, en su industria, contra créditos frente al fabricante de maquinaria, porque su producto, o sea, los hilados, no entra nunca como elemento en el proceso de reproducción de éste. Por eso estos créditos tienen que saldarse, necesariamente, mediante pago en dinero.

Los límites que circunscriben este crédito comercial, considerado de por sí, son: *1º* la riqueza de los industriales y comerciantes, es decir, su posibilidad de disponer de un capital de reserva, caso de que el reflujo del capital se dilate; *2º* este mismo reflujo. El reflujo puede dilatarse en cuanto al tiempo o puede ocurrir que entretanto bajen los precios de las mercancías o que éstas queden momentáneamente invendibles por la paralización de los mercados. Cuanto más largo sea el plazo de vencimiento de la letra, mayor necesitará ser, en primer lugar, el capital de reserva y mayor será también la posibilidad de que se restrinja o se dilate el reflujo como consecuencia de la baja de precios o del abaratamiento del mercado. En segundo lugar, la recuperación del dinero será tanto más incierta cuanto más condicionada se halle la transacción originaria por el alza o la baja de los precios de las mercancías. Pero es evidente que a medida que se desarrolla la productividad del trabajo y, por tanto, la producción en gran escala, *1º* los mercados se extienden y se alejan de los centros de producción; *2º* los créditos tienen que prolongarse, y *3º* el elemento especulativo tiende necesariamente a dominar cada vez más las transacciones comerciales. La producción en gran escala y con destino a mercados más remotos lanza todo el producto en manos del comercio; pero es imposible que el capital de una nación se duplique, haciendo que el comercio de por sí se halle en condiciones de comprar con su capital propio todo el producto nacional y de volver luego a venderlo. En estos casos es, pues, inexcusable recurrir al crédito; crédito cuya extensión crece al crecer el volumen de valor de la producción y cuya duración se prolonga al aumentar el alejamiento de los mercados. Es un juego de acciones y reacciones. El desarrollo del proceso de producción hace que se extienda el crédito, y el crédito se traduce en la extensión de las operaciones industriales y mercantiles.

Si examinamos este crédito, aparte del crédito bancario, vemos que es

evidente que crece a medida que se desarrolla el mismo capital industrial. Capital de préstamo y capital industrial son, aquí, cosas idénticas; los capitales prestados son capitales–mercancías, destinados bien al consumo individual en definitiva, bien a la reposición de los elementos constantes del capital productivo. Por consiguiente, lo que aquí aparece como capital prestado es siempre capital que se halla en una determinada fase del proceso de reproducción pero que pasa de unas manos a otras mediante a compra y la venta, mientras que el equivalente de ello sólo le es pagado al comprador posteriormente, dentro del plazo convenido. El algodón, por ejemplo, pasa mediante una letra de cambio a manos del fabricante de hilados, los hilados, también, mediante una letra de cambio, a manos del fabricante de tejidos, la tela es adquirida a cambio de una letra por el comerciante, de manos del cual sale, mediante el mismo instrumento de crédito, para ser adquirida por el exportador, quien la traspasa en las mismas condiciones a un comerciante de la India, el cual la vende, comprando con su producto añil, etc. Durante esta peregrinación de unas manos a otras el algodón se convierte en telas y éstas son finalmente transportadas a la India y cambiadas por añil, el cual se embarca para Europa y vuelve a incorporarse al proceso de reproducción. El crédito sirve aquí de mediador a las diversas fases del proceso de reproducción, sin necesidad de que el fabricante de hilados pague el algodón, el fabricante de tejidos los hilados, el comerciante las telas, etc. La mercancía algodón recorre en los primeros actos del proceso las distintas fases de producción y este tránsito tiene como agente mediador el crédito. Tan pronto como el algodón adquiere en la producción su forma final de mercancía, este capital–mercancías sólo pasa por las manos de diversos comerciantes que sirven de mediadores para su transporte a lejanos mercados y el último de los cuales vende por fin la mercancía al consumidor, comprando a cambio de ella otras mercancías destinadas bien al consumo, bien al proceso de reproducción. Por consiguiente, hay que distinguir aquí dos etapas: en la primera, el crédito sirve de mediador en las distintas fases reales sucesivas de la producción del mismo artículo; en la segunda, simplemente del paso del artículo producido de manos de un comerciante a manos de otro, incluyendo el transporte, es decir, de la etapa *M– D*. Pero también aquí vemos que la

mercancía se encuentra siempre, por lo menos, en la órbita de la circulación, es decir, en una de las fases del proceso de reproducción.

Por consiguiente, lo que aquí se presta no es nunca un capital inactivo, sino un capital que tienen que cambiar necesariamente de forma en manos de su poseedor, que existe bajo una forma en que es, para él, simple capital–mercancías, es decir, un capital llamado a transformarse de nuevo y, por lo menos, a convertirse primeramente en dinero. Por tanto, aquí el crédito sirve de mediador de la metamorfosis de la mercancía, no sólo de *M– D*, sino también de *D– M* y del proceso real de producción. Abundancia de crédito dentro del ciclo de la reproducción –prescindiendo del crédito bancario– no significa, pues, abundancia de capital inactivo que se ofrece en préstamo y busca una inversión rentable, sino una gran actividad del capital en el proceso de la reproducción. Por tanto, el crédito sirve aquí de mediador *1º*, en la medida en que se trate de capitalistas industriales, de la transición del capital industrial de una fase a otra, de la conexión entre las órbitas de producción vinculadas entre si; *2º*, cuando se trate de comerciantes, del transporte y del paso de las mercancías de una manos a otras hasta su venta definitiva por dinero o su cambio por otras mercancías.

El máximo del crédito equivale aquí a la actividad más completa del capital industrial, es decir, a la máxima tensión de su fuerza de reproducción, sin tener en cuenta para nada los límites del consumo. Estos límites del consumo se encarga de ampliarlos la tensión del mismo proceso de reproducción, que de una parte amplía el consumo de sus rentas por los obreros y los capitalistas y de otra parte se identifica con la tensión del consumo productivo.

Mientras el proceso de reproducción se mantiene en marcha y, por tanto, se halla asegurado el reflujo del capital, este crédito dura y se extiende, y su extensión se basa en la extensión del mismo proceso de reproducción. Tan pronto como se produce una paralización porque se dilate el reflujo del capital, se abarroten los mercados o bajen los precios, se producirá una plétora de capital industrial, pero bajo una forma que le impedirá cumplir sus funciones. Habrá una masa de capital–mercancías, pero invendible. Una masa de capital fijo, pero ociosa en gran parte por el estancamiento de la reproducción. El crédito se restringirá *1º*

porque este capital permanecerá inactivo, es decir, paralizado en sus fases de reproducción, ya que no podrá consumar su metamorfosis; *2º* porque se quebrantará la confianza en la fluidez del proceso de reproducción; *3º* porque

disminuirá la demanda de este crédito comercial. El fabricante de hilados que restringe su producción y tiene en sus almacenes una masa de hilados invendible no necesita comprar a crédito algodón; el comerciante no necesita seguir comprando mercancías a crédito, porque tiene ya más de las que puede vender.

Por consiguiente, al verse entorpecida esta expansión o, simplemente, la tensión normal del proceso de reproducción, se produce también una escasez de crédito; resulta difícil obtener a crédito mercancías. La exigencia del pago al contado y las precauciones en las ventas a crédito son, especialmente, características de aquella fase del ciclo industrial que sigue a los *cracks*. En plena crisis, cuando todo el mundo tiene que vender y no puede y, sin embargo, necesita vender para poder pagar, es cuando mayor es la masa no del capital inactivo que necesita colocarse, sino del capital entorpecido en su proceso de reproducción, aunque la escasez de crédito sea, en estos casos, mayor que nunca (y, por tanto, más alto el tipo de descuento en el crédito bancario). El capital ya invertido se halla en estos casos, realmente, inactivo, en grandes masas, pues el proceso de reproducción se paraliza. Las fábricas dejan de funcionar, las materias primas se acumulan, los productos terminados se amontonan como mercancías en el mercado. No hay, pues, nada más falso que atribuir a estas situaciones una escasez de capital productivo. Existe, por el contrario, una plétora de capital productivo, en parte con respecto a la medida normal, pero actualmente restringida de la reproducción, y en parte con respecto al consumo paralizado.

Supongamos que toda la sociedad esté formada simplemente por capitalistas industriales y obreros asalariados. Prescindamos asimismo de los cambios de precios, que impiden a grandes porciones del capital total de la sociedad reponerse en sus proporciones medias y que, dada la trabazón general de todo el proceso de reproducción, tal como se desarrolla gracias al crédito, tiene necesariamente que provocar siempre paralizaciones generales transitorias. Prescindamos también de los negocios ficticios y de las operaciones especulativas, que el sistema de crédito estimula. En estas condiciones, las crisis sólo podrían explicarse por una desproporción entre las diversas ramas de la producción y por la desproporción entre el consumo de los capitalistas mismos y su acumulación. Pero, tal como se plantean en realidad las cosas, la reposición de los capitales invertidos en la producción depende en gran parte

de la capacidad de consumo de las clases no productivas, mientras que la capacidad de consumo de los obreros se halla limitada en parte por las leyes del salario y en parte por el hecho de que estas leyes sólo se aplican en la medida en que su aplicación sea beneficiosa para la clase capitalista. La razón última de toda verdadera crisis es siempre la pobreza y la

capacidad restringida de consumo de las masas, con las que contrasta la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad.

Sólo en un caso puede hablarse de una escasez real de capital productivo, por lo menos en las naciones capitalistamente desarrolladas: en caso de malas cosechas generales, ya se trate de los medios fundamentales de alimentación o bien de las materias primas más importantes para la industria.

Pero a este crédito comercial hay que añadir el verdadero crédito de dinero. Los adelantos que se hacen unos a otros los industriales y comerciantes se entretejen con los adelantos en dinero por parte de los banqueros y los prestamistas. En el descuento de letras de cambio, el adelanto de dinero es puramente nominal. Un fabricante vende su producto cobrando con letras de cambio, que le descuenta un *bill– broker*. En realidad, éste se limita a disponer del crédito de su banquero, quien a su vez le adelanta el capital–dinero de sus imponentes, que no son sino los industriales y comerciantes mismos, y también los obreros (por medio de las cajas de ahorros), los rentistas de la tierra y demás clases improductivas. De este modo, cualquier fabricante o comerciante individual puede eludir la necesidad de disponer de un fuerte fondo de reserva y sustraerse también a la necesidad de depender del reflujo efectivo de su capital. Pero, por otro lado, debido en parte al mecanismo de las letras de cambio libradas sin cesar y en parte a las operaciones de mercancías realizadas con el fin de tener una base para la simple fabricación de letras, todo este proceso se complica de tal modo, que la apariencia de una industria muy sólida y de un reflujo seguro del capital sólo puede subsistir tranquilamente una vez que el reflujo del capital se consigue, en parte a costa de estafar a los prestamistas de dinero y en parte a costa de estafar a los productores. Por eso es precisamente en vísperas de un *crack* cuando los negocios parecen desarrollarse de un modo casi

exageradamente sólido. La mejor prueba de esto nos la suministran, por ejemplo, los *Reports on Bank Acts* de 1857 y 1858, en los que todos los directores de bancos y comerciantes, en una palabra, todos los expertos invitados a declarar, se felicitan mutuamente por el esplendor y la solidez de los *negocios*, exactamente un mes antes de estallar la crisis de agosto de 1857. Y es curioso que el propio Tooke, en su *History of Prices* comparta una vez más esta ilusión como historiador de todas las crisis. Los negocios se mantienen brillantes y el campo en una situación de prosperidad hasta que súbitamente, de la noche a la mañana, se produce la catástrofe.

Volvamos ahora a la acumulación del capital–dinero.

No toda ampliación del capital–dinero susceptible de ser prestado significa una acumulación efectiva de capital o una ampliación del proceso de reproducción. Donde más claramente se revela esto es en la fase del ciclo industrial inmediatamente posterior a la superación de una crisis, cuando el capital de préstamo yace inactivo en masa. En estos momentos, en que el proceso de producción se restringe (después de la crisis de 1847 se redujo en una tercera parte la producción, en los distritos industriales de Inglaterra), en que los precios de las mercancías descienden hasta su nivel más bajo y en que el espíritu de empresa se paraliza, impera un tipo de interés, que no significa sino el aumento del capital susceptible de ser prestado, como consecuencia precisamente de la contracción y la paralización del capital industrial. Es evidente que, al bajar los precios de las mercancías y disminuir las transacciones, y al contraerse el capital invertido en salarios, se necesitan menos medios de circulación, y que, por otra parte, al liquidarse las deudas pendientes con el extranjero, en parte por el reflujo del oro y en parte por la bancarrota, no se necesita ya ningún dinero adicional para llenar la función del dinero mundial; y que, finalmente, la extensión del negocio del descuento de letras disminuye con el número y la cuantía de estas letras. Disminuye, por tanto, la demanda de capital–

dinero a préstamo, ya sea en concepto de medios de circulación o en concepto de medios de pago (pues de nuevas inversiones de capital no hay ni qué hablar), con lo cual este capital–dinero presenta una abundancia relativa. También aumenta positivamente en estas condiciones, como se expondrá más abajo, la oferta de capital–dinero en préstamo.

Así , después de la crisis de 1847, se impuso una “restricción de las operaciones y una gran plétora de dinero.” (*Commercial Distress*, 1847–1848, declaración núm. 1,664.) El tipo de interés era muy bajo a causa de la “destrucción casi completa del comercio y de la ausencia casi total de la posibilidad de invertir dinero.” (*Ob. cit*., p. 21 [núm. 231]. Declaración de Hodgson, director del Royal Bank de Liverpool.) Las siguientes palabras revelan a qué absurdos llegan estos señores (y Hodgson es uno de los mejores) en su empeño de explicarse esto: “Los apuros (1847) nacían de una disminución real del capital–dinero dentro del país, producida en parte por la necesidad de pagar en oro las importaciones de todas las partes del mundo y en parte por la transformación del capital circulante (*floating capital*) en capital fijo.” [*Ob. cit*., p. 39. núms. 464, 466.] No es fácil comprender cómo la transformación de capital circulante en capital fijo puede hacer disminuir el capital–dinero dentro del país, ya que, por ejemplo, en los ferrocarriles, que eran las empresas

principales en que por aquel entonces se invertía capital, no se construyen viaductos o se tienden railes con oro ni con papel, y el dinero para adquirir acciones ferroviarias, en la medida en que se depositaba simplemente para percibir pagos, funcionaba exactamente lo mismo que cualquier otro dinero depositado en los bancos e incluso aumentaba momentáneamente, como ya se ha puesto de relieve más arriba, el capital–

dinero susceptible de ser prestado; y en la medida en que se gastaba realmente en obras, circulaba como medio de compras y de pagos por el país. El capital–dinero sólo podía resultar afectado en la medida en que el capital fijo no es un artículo de exportación, es decir, en la medida en que con la imposibilidad de exportación desaparecía también el capital disponible reunido mediante el cobro de los artículos exportados y, por tanto, los reembolsos en dinero contante o en lingotes. Pero en aquella época, los artículos ingleses de exportación se amontonaban también como artículos invendibles en los mercados extranjeros. Para los comerciantes y fabricantes de Manchester, etc., que habían invertido una parte del capital normal de sus negocios en acciones de compañías ferroviarias y que, por tanto, dependían del capital prestado para el desarrollo de sus operaciones, es evidente que su *floating capital* se había convertido en capital fijo, debiendo afrontar las consecuencias de ello. Pero lo mismo habría ocurrido si, en vez de invertir en

ferrocarriles el capital perteneciente a sus negocios pero sustraído a ellos, lo hubiesen invertido, por ejemplo, en minas, cuyo producto es también capital circulante, hierro, carbón, cobre, etc. La disminución real del capital–dinero disponible a causa de las malas cosechas, las importaciones de trigo y las exportaciones de oro, era, naturalmente, un acontecimiento que no guardaba la menor relación con las especulaciones de las compañías ferroviarias. “Casi todas las casas comerciales habían empezado a retirar en mayor o menor proporción el dinero de sus negocios para invertirlo en ferrocarriles.” [*Ob. cit*., p. 18, núm. 177.] “Los anticipos tan extensos hechos así por las casas comerciales a los ferrocarriles movieron a aquéllas a apoyarse demasiado en los bancos por medio de los descuentos de letras, para desarrollar así sus operaciones comerciales.” (El mismo Hodgson, *ob. cit*., p. 43 [núm. 526].) “En Manchester, se produjeron pérdidas inmensas por la especulación ferroviaria.” (R. Gardner, ya citado en libro I, cap. XIII, 3 *c* [p. 338] y en otras partes de esta obra, declaración núm. 4,884, *ob. cit*., [p. 369].)

Una de las causas principales de la crisis de 1847 fue el gigantesco abaratamiento de los mercados y la ilimitada especulación que se desarrolló en el comercio de mercancías con las Indias orientales. Hubo también, sin embargo, otras circunstancias que contribuyeron a hacer quebrar riquísimas casas que se dedicaban a estos negocios: “Disponían de abundantes recursos, pero no había medio de ponerlos en circulación. Todo su capital se había inmovilizado en propiedades territoriales en Mauritius o en fábricas de añil y azúcar. Se encontraban con obligaciones contraídas hasta la suma de 500 o 600,000 libras esterlinas y no disponían de medios circulantes para poder pagar sus letras, hasta que por último se demostró que, para poder pagar sus letras, tenían que confiarse totalmente a su crédito.” (Ch. Turner, gran comerciante de las Indias orientales, declaración núm. 730, *ob. cit*.) En el mismo sentido, Gardner (núm. 4,872, *ob cit*.):

“Inmediatamente después del tratado con China, se abrieron ante el país tan grandes perspectivas de una extensión formidable de nuestro comercio con aquella nación, que se construyeron muchas grandes fábricas expresamente para producir con vistas a ello, para fabricar los tejidos de algodón que tenían mejor salida en el mercado chino, las cuales vinieron a añadirse a todas las otras fábricas ya existentes.” “4,874. ¿Cómo se desarrollaron estos negocios? Del modo más ruinoso, que casi es imposible relatar; yo no creo que de todos

los embarques hechos a China en 1844 y 1845 se hayan reembolsado más de las dos terceras partes; y como el té es el principal artículo de reexportación de China y se nos habían hecho concebir tan grandes esperanzas, confiábamos nosotros, los fabricantes, con toda seguridad, en que se reducirán considerablemente los aranceles para la importación de este artículo." Y ahora viene, candorosamente expresado, el credo característico del fabricante inglés: "Nuestro comercio con un mercado extranjero no se halla limitado por su capacidad de compra de mercancías, sino que se halla limitado dentro de nuestro propio país por nuestra capacidad de consumir los productos obtenidos a cambio de nuestros artículos industriales." (Naturalmente, los países relativamente pobres con quienes comercia Inglaterra pueden pagar y consumir todos los artículos industriales ingleses que se les envíen, por muchos que sean, pero, desgraciadamente, la rica Inglaterra no puede digerir los productos recibidos a cambio de ellos.) "4,876. Al principio envié allá algunas mercancías, que fueron vendidas con el 15% de pérdida, en la plena convicción de que el precio al cual podían mis agentes comprar té dejaría aquí una ganancia tan grande que permitiría cubrir; llegué a perder a veces hasta el 25 y el 50%." "4,877. ¿Exportaban los fabricantes por cuenta propia? Casi siempre; pero, al parecer, se dieron cuenta muy pronto de que por este camino no conseguían nada y animaron a los fabricantes a exportar más bien a consignación, en vez de interesarse ellos mismos en el negocio." En cambio, en 1857, las pérdidas y las bancarrotas cayeron principalmente sobre los hombros de los comerciantes, pues esta vez los fabricantes dejaron a su cargo el abarrotar los mercados extranjeros por cuenta propia."

Una expansión del capital–dinero producida por el hecho de que, a consecuencia de la difusión del sistema bancario (véase más abajo el ejemplo de Ipswich, donde en el curso de pocos años inmediatamente anteriores a 1857 se cuadruplicaron los depósitos de los arrendatarios), lo que antes era tesoro privado o reserva monetaria se convierte siempre en capital de préstamo durante un determinado tiempo, no expresa un aumento de los depósitos en los bancos por acciones de Londres, tan pronto como éstos empiezan a abonar intereses por los depósitos. Mientras la escala de producción permanece invariable, la expansión sólo determina la abundancia del capital–dinero susceptible de ser prestado con respecto al capital productivo. De aquí el tipo bajo de interés.

Cuando el proceso de reproducción vuelve a alcanzar el nivel de prosperidad que precede al exceso de tensión, el crédito comercial logra una extensión muy grande, que vuelve a tener luego, en realidad, la base

"sólida" de un reflujo fácil de conseguir y de una extensa producción. En situaciones así, el tipo de interés sigue siendo bajo, aun cuando resulte superior al mínimo. Es éste, en efecto, el *único* momento en que puede, decirse que el tipo bajo de interés y, por tanto, la relativa abundancia del capital prestable coinciden con una extensión relativa del capital industrial. La facilidad y la regularidad del reflujo, combinadas con un crédito comercial extenso, aseguran la oferta de capital de préstamo a pesar del aumento de la demanda e impiden que suba el nivel del tipo de interés. Por otra parte, es precisamente en estos momentos cuando aparecen en escena en un grado ostensible los caballeros que operan sin capital de reserva o sin capital de ninguna clase y, por tanto, basándose exclusivamente en el crédito monetario. Y a esto se añade, además, la gran extensión del capital fijo bajo todas sus formas y la iniciación en masa de nuevas empresas de gran alcance. El interés asciende ahora a su nivel medio. Y vuelve a alcanzar su nivel máximo tan pronto como estalla la nueva crisis; desaparece repentinamente el crédito, se estancan los pagos, se paraliza el proceso de reproducción y, con las excepciones indicadas más arriba, se produce al lado de una falta casi absoluta de capital de préstamo una plétora de capital industrial inactivo.

Por consiguiente, el movimiento del capital de préstamo, tal como se refleja en el tipo de interés, discurre en conjunto en dirección inversa a la del capital industrial. La fase en que el tipo bajo de interés, pero superior al mínimo, coincide con el "alivio" y la creciente confianza que se producen después de la crisis, y especialmente, la fase en que alcanza su nivel medio, el punto central, equidistante de su mínimo y de su máximo, son los únicos momentos que expresan la coincidencia de la abundancia de capital de préstamo con la gran expansión del capital industrial. Pero, al iniciarse el ciclo industrial, el tipo bajo de interés coincide con la contracción, y al final del ciclo el tipo elevado de interés coincide con la superabundancia de capital industrial. El tipo de interés que acompaña al "alivio" expresa el hecho de que el crédito comercial sólo necesita en una medida muy pequeña del crédito bancario, pues puede desenvolverse todavía por sus propios medios.

La característica de este ciclo industrial es que el mismo ciclo, una vez dado el primer impulso, no tiene más remedio que reproducirse periódicamente.3 Al ceder la tensión, la producción cae por debajo de la fase alcanzada en el ciclo anterior y para la que ahora existe la base técnica. En los tiempos de prosperidad –

del período intermedio–, sigue desarrollándose sobre esta base. En el período de superproducción y especulación, pone en tensión hasta el máximo las fuerzas productivas hasta rebasar con mucho los límites capitalistas del proceso de producción.

La escasez de medios de Pago que se produce en el período de crisis es algo que se comprende por sí mismo. La convertibilidad de las letras de cambio sustituye a la metamorfosis directa de las mercancías, tanto más cuanto que precisamente en estos períodos aumenta el número de las casas comerciales que trabaja simplemente a crédito. Y una legislación bancaria ignorante y al revés, como la de 1844–45, puede contribuir a acentuar todavía más la crisis.

En un sistema de producción en que toda la trama del proceso de reproducción descansa sobre el crédito, cuando éste cesa repentinamente y sólo se admiten los pagos al contado, tiene que producirse inmediatamente una crisis, una demanda violenta y en tropel de medios de pago. Por eso, a primera vista, la crisis aparece como una simple crisis de crédito y de dinero. Y en realidad, sólo se trata de la convertibilidad de las letras de cambio en dinero. Pero estas letras representan en su mayoría compras y ventas reales, las cuales, al sentir la necesidad de extenderse ampliamente, acaban sirviendo de base a toda la crisis. Pero, al lado de esto, hay una masa inmensa de estas letras que sólo representan negocios de especulación, que ahora se ponen al desnudo y explotan como pompas de jabón; además, especulaciones montadas sobre capitales ajenos, pero fracasadas; finalmente, capitales–mercancías depreciadas o incluso invendibles o un reflujo de capital ya irrealizable. Y todo este sistema artificial de extensión violenta del proceso de reproducción no puede remediarse, naturalmente, por el hecho de que un banco, el Banco de Inglaterra, por ejemplo, entregue

a los especuladores, con sus billetes, el capital que les falta y compre todas las mercancías depreciadas por sus antiguos valores nominales. Por lo demás, aquí todo aparece al revés, pues en este mundo hecho de papel no se revelan

nunca el precio real y sus factores, sino solamente barras, dinero metálico, billetes de banco, letras de cambio, títulos y valores. Y esta inversión se pone de manifiesto sobre todo en los centros de que se condensa todo el negocio de dinero del país, como ocurre en Londres; todo el proceso aparece como algo inexplicable, menos ya en los centros mismos de producción.

Por lo demás, en lo que se refiere a la superabundancia del capital industrial que se revela en las crisis, hay que observar lo siguiente: el capital–mercancías es de por sí, al mismo tiempo, capital–dinero, es decir, una determinada suma de valor expresada en el precio de las mercancías. Como valor de uso, es una determinada cantidad de determinados objetos útiles, de los cuales existe plétora en el momento de la crisis.

Pero, como capital–dinero de por sí, como capital–dinero potencial, se halla sometido a un proceso constante de expansión y contracción. En vísperas de la crisis y ya dentro de ella, se produce una contracción del capital–mercancías en su calidad de capital dinero potencial. Éste representa para su poseedor y los acreedores de éste (así como también en cuanto garantía de las letras de cambio y los préstamos) menos capital–dinero que en el momento en que se compró y en que se celebraron las operaciones de descuento y las pignoraciones basadas en él. Si es esto lo que se quiere decir cuando se afirma que el capital–dinero de un país disminuye en los tiempos de crisis, vale tanto como decir que han bajado los precios de las mercancías.

Por lo demás, esta bancarrota de los precios no hace más que compensar su anterior inflación.

Los ingresos de las clases improductivas y de las que viven de rentas fijas permanecen en su mayor parte estacionarios durante la inflación de los precios, que acompaña siempre a la superproducción y a la superespeculación. Su capacidad de consumo disminuye, por tanto, en términos relativos y, con ella, su capacidad para reponer la parte de la reproducción total que normalmente debiera ser absorbida por su consumo. Aun cuando su demanda permaneciese nominalmente estacionaría, disminuiría en realidad.

En lo que se refiere a las importaciones y exportaciones, hay que observar que todos los países se ven arrastrados unos tras otros a la crisis y que luego

se pone de manifiesto que todos ellos, con muy pocas excepciones, han importado y exportado más de lo debido, con lo cual *la balanza de pagos es desfavorable para todos* y el problema no reside por tanto, en realidad, en la balanza de pagos misma. Por ejemplo, Inglaterra padece de reflujo de oro. Ha importado más de la cuenta. Pero, al mismo tiempo, todos los demás países están sobresaturados de mercancías inglesas. Por tanto, también en ellos han importado en exceso y se ven sobreimportados. (Claro está que existe una diferencia entre el país que exporta a crédito y aquellos que exportan poco a crédito o no exportan nada por este procedimiento. Pero también éstos importan a crédito; únicamente no ocurre así en los casos en que las mercancías son enviadas a ellos en consignación.) Puede ocurrir que la crisis estalle primeramente en Inglaterra, en el país que concede el mayor crédito y reclama el crédito menor, porque la balanza de pagos, la balanza de los pagos vencidos que es necesario liquidar inmediatamente, vaya *en contra* suya, a pesar de que la balanza general de comercio *sea favorable* a ella. Esto último se explica en parte por el crédito que este país concede y en parte por la masa de capitales prestados al extranjero, por virtud de la cual refluyen a él una masa de mercancías, además de los verdaderos reembolsos comerciales. (Pero a veces la crisis se manifiesta primeramente en los Estados Unidos, en el país que obtiene de Inglaterra la mayor parte del crédito comercial y de capitales.) El *crack* producido en Inglaterra, iniciado y acompañado por el reflujo de oro, salda la balanza de pagos de Inglaterra, en parte por la bancarrota de sus importadores (acerca de esto diremos algo más después), en parte por el envío al extranjero a precios baratos de una parte de su capital–mercancías, en parte por la venta de títulos y valores extranjeros y la compra de títulos y valores ingleses, etc. Luego, le llega la vez a otro país. La balanza de pagos era, momentáneamente, favorable a él; pero ahora desaparece o se acorta a causa de la crisis el plazo que en tiempos normales existía entre la balanza de pagos y la balanza de comercio y todos los pagos deben ser hechos efectivos inmediatamente. Y vuelve a repetirse aquí la misma historia de antes. En Inglaterra se produce ahora un reflujo de oro y en el otro país una baja de éste. Lo que en un país aparece como exceso de importaciones aparece en el otro país como exceso de exportaciones y viceversa. Pero la realidad es que en todos los países se produce un exceso de importaciones y de exportaciones (y téngase en cuenta que aquí nos estamos refiriendo a la crisis general y no a malas cosechas, etc.); es decir, superproducción, estimulada por el crédito y la inflación general de precios que lo acompaña.

En 1857 estalló en los Estados Unidos la crisis. El reflujo del oro se extendió de Inglaterra a Norteamérica. Pero tan pronto como explotó la inflación en los Estados Unidos se produjo la crisis en Inglaterra y el reflujo del oro pasó aquí desde Norteamérica. Y lo mismo ocurrió entre Inglaterra y el continente. La balanza de pagos, en tiempos de crisis, es contraria a todo país, por lo menos a todo país

comercialmente desarrollado, pero siempre a uno tras otro, como en los incendios de gavillas, tan pronto como les va llegando el turno del pago; y la crisis, una vez que ha estallado, por ejemplo, en Inglaterra, condensa en un período muy corto toda la serie de estos plazos. Entonces se revela que todos los países se han excedido al mismo tiempo en las exportaciones (es decir, en la producción) y en las importaciones (es decir, en el comercio), que en todos ellos se han exagerado los precios y se ha forzado el crédito. Y en todos sobreviene la misma bancarrota. El fenómeno del reflujo del oro va presentándose en todos, uno tras otro, y demuestra precisamente por su carácter general: *1º* que el reflujo del oro es, simplemente, una manifestación de la crisis, y no su causa; *2º* que el orden por el que se presenta en los diversos países sólo indica cuando le llega a cada uno de ellos el turno de ajustar sus cuentas con el ciclo, cuando vence en él el plazo de las crisis y se ponen en acción los elementos latentes de ésta.

Es característico de los escritores ingleses en materia de economía –y la más notable literatura económica inglesa se reduce desde 1830 fundamentalmente, a obras sobre *currency*, crédito y crisis– el considerar la exportación de metales preciosos en tiempos de crisis, a pesar del giro de los cambios, desde el punto de vista exclusivo de Inglaterra, como un fenómeno puramente nacional, cerrando resueltamente los ojos ante el hecho de que si su Banco aumenta el tipo de interés en tiempos de crisis todos los demás bancos europeos hacen lo mismo y no viendo que si hoy ellos ponen el grito en el cielo por el reflujo del oro, mañana ese grito se oirá en los Estados Unidos y pasado mañana en Alemania y en Francia.

En 1847 “había que hacer frente en Inglaterra a las obligaciones en curso” (debidas en gran parte al trigo). “Desgraciadamente se les hizo frente en gran parte mediante bancarrotas.” (La rica Inglaterra se da un respiro mediante la bancarrota frente al continente y los Estados Unidos.) “En la medida en que

no se las liquidó mediante la bancarrota, se hizo frente a ellas recurriendo a la exportación de metales preciosos."

(*Report of Committee of Bank Acts*, 1857.) por tanto, en aquello en que las cri inglesas se ven agudizadas por la legislación bancaria, esta legislación constituye un medio para estafar, en tiempos de hambre y penuria, a los países exportadores de cereales, primero en el trigo y luego en el dinero adeudado por él. El prohibir las exportaciones de trigo en estas épocas, tratándose de países que adolecen más o menos de carestía, constituye, pues, un medio muy racional contra este plan del Banco de Inglaterra de "hacer frente a sus obligaciones" derivadas de las importaciones de trigo "mediante bancarrotas". Vale mucho más que los productores de trigo y los especuladores pierdan una parte de sus ganancias en beneficio de su país que no pierdan su capital en provecho de Inglaterra.

De lo dicho se desprende que en las crisis y, en general, en las paralizaciones de los negocios el capital–mercancías pierde en gran parte su cualidad de capital–dinero potencial. Y lo mismo ocurre con el capital ficticio, con los títulos y valores rentables, en la medida en que circulan en Bolsa como capitales–

dinero. Su precio baja a medida que sube el tipo de interés. Baja asimismo por la escasez general de crédito, que obliga a sus poseedores a lanzarlos en masa al mercado para conseguir dinero. Y, finalmente, tratándose de acciones, baja unas veces al disminuir las rentas que dan derecho a percibir y otras veces como consecuencia del carácter especulativo de las empresas que con harta frecuencia representan. Este capital–

dinero ficticio disminuye enormemente en épocas de crisis, y con él el poder de sus poseedores de obtener dinero en el mercado a cuenta de él. Sin embargo, la disminución de la cotización en dinero de estos títulos y valores en los boletines de cotización no tiene nada que ver con el capital real que representan y sí mucho, en cambio, con la solvencia de sus poseedores.

Notas al pie del capítulo XXX:

1. "Los títulos del Estado no son sino el capital imaginario que representa la parte de la renta anual destinada al pago de las deudas. Se ha dilapidado un

capital de la misma magnitud; éste sirve como índice del empréstito, pero no es esto lo que representa el título del Estado, pues el capital ha dejado ya de existir.

Entretanto, tienen que surgir necesariamente nuevas riquezas del trabajo de la industria; una parte anual de estas riquezas se asigna de antemano a quienes tomaron a préstamo aquellas riquezas disipadas; esta parte es sustraída por medio de los impuestos a los que producen las riquezas para ser entregadas a los acreedores del

Estado y, partiendo de la proporción habitual dentro del país entre el capital y el interés, se supone la existencia de un capital imaginario tan grande como el capital del que podría brotar la renta anual que los acreedores tienen derecho a percibir" (Sismondi, *Nouveaux Principes* [París, 1819], tomo II, p. 227).

2. Una parte del capital–dinero acumulado y prestable no es, en realidad, más que una simple expresión del capital industrial. Si, por ejemplo, Inglaterra tenía invertidos, en 1857, unos 80 millones de libras esterlinas en ferrocarriles norteamericanos y otras empresas, esta inversión se basaba en la exportación de mercancías inglesas no reembolsadas por los norteamericanos. El exportador inglés libraba letras sobre los Estados Unidos para cubrir el importe de las mercancías exportadas, cuyas letras eran compradas por los accionistas ingleses y enviadas a los Estados Unidos en pago de las acciones suscritas.

* Se trata, evidentemente, de una errata. Debe decir *ciclos* (Ed.).

3 (Como ya hemos hecho notar en otro pasaje, se ha operado aquí un viraje desde la última gran crisis general. La forma aguda del proceso periódico con su ciclo de diez años que hasta entonces venía observándose parece haber cedido el puesto a una sucesión más, bien crónica y larga de períodos relativamente cortos y tenues de mejoramiento de los negocios y de períodos relativamente largos de opresión sin solución alguna. Aunque tal vez se trate simplemente de una mayor duración del ciclo. En la infancia del comercio mundial, de 1815 a 1847, pueden observarse sobre poco más o menos crisis* de Cinco años; de 1847 a 1867, los ciclos son, resueltamente, de diez años; ¿estaremos tal vez en la fase preparatoria de un nuevo *crack* mundial de una vehemencia inaudita? Hay algunos indicios de ello. Desde la última crisis

general de 1867, se han producido grandes cambios. El gigantesco desarrollo de los medios de comunicación

–navigación transoceánica de vapor, ferrocarriles, telégrafo eléctrico, Canal de Suez– ha creado por primera vez un verdadero mercado mundial. Inglaterra, país que antes monopolizaba la industria, tiene hoy a su lado una serie de países industriales competidores; en todos los continentes se han abierto zonas infinitamente más extensas y variadas a la inversión del capital europeo sobrante, lo que le permite distribuirse mucho más y hacer frente con más facilidad a la superespeculación local. Todo esto contribuye a eliminar o amortiguar fuertemente la mayoría de los antiguos focos de crisis y las ocasiones de crisis. Al mismo tiempo, la concurrencia del mercado interior cede ante los *cartels* y los *trusts* y en el mercado exterior se ve limitada por los aranceles protectores de que se rodean todos los grandes países con excepción de Inglaterra. Pero, a su vez, estos aranceles protectores no son otra cosa que los armamentos para la campaña general y final de la industria que decidirá de la hegemonía en el mercado mundial. Por donde cada uno de los elementos con que se hace frente a la repetición de las antiguas crisis lleva dentro de sí el germen de una crisis futura mucho más violenta. *F. E.*)

CAPITULO XXXI

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO. II

(Continuación)

No hemos llegado aún, ni mucho menos, al término del problema de hasta qué punto la acumulación del capital en forma de capital–dinero susceptible de ser prestado coincide con la verdadera acumulación, con la ampliación real del proceso de reproducción.

La transformación del dinero en capital–dinero susceptible de ser prestado es un proceso mucho más simple que el de la transformación del dinero en capital productivo. Pero aquí tenemos que distinguir dos cosas:

1º la simple transformación del dinero en capital de préstamo;

2º la transformación de capital o renta en dinero, que a su vez se transforma

en capital de préstamo.

El segundo punto es el único que puede llevar implícita una acumulación positiva del capital de préstamo enlazada con la verdadera acumulación del capital industrial.

1. Transformación de dinero en capital de préstamo

Ya hemos visto que puede producirse una acumulación, una superabundancia de capital de préstamo que sólo guarda conexión con la acumulación productiva en el sentido de que se halla en razón inversa a ella.

Esto ocurre en dos fases del ciclo industrial, primeramente en el momento en que el capital industrial se contrae bajo las dos formas de capital–mercancías y de capital productivo, y en segundo lugar en el momento en que empieza a mejorar la situación, pero en que todavía el crédito comercial no recurre mucho al crédito bancario. En el primer caso, el capital–dinero que antes se empleaba en la producción y en el comercio aparece ahora como capital de préstamo inactivo; en el segundo caso, aparece empleado en una medida creciente, pero a un tipo muy bajo de interés, pues ahora es el capitalista industrial y comercial quien prescribe las condiciones del préstamo al capitalista poseedor del dinero. La plétora de capital de préstamo expresa en el primer caso un estancamiento del capital industrial y en el segundo una independencia relativa del crédito comercial con respecto al crédito bancario, basada en la fluidez del reflujo, en los plazos cortos del crédito y en la preponderancia de los negocios emprendidos con capital propio. Aún no han salido a escena los especuladores que cuentan con capital–crédito ajeno; y las gentes que operan con capital propio están aún muy lejos de trabajar con operaciones que puedan considerarse ni remotamente como puras operaciones de crédito. En la primera fase, la plétora de capital de préstamo es precisamente lo inverso de un signo de acumulación real. En la segunda, coincide con la expansión renovada del proceso de reproducción; la acompaña, pero no es la causa determinante de ella. La plétora de capital de préstamo cede ya, sólo es puramente relativa, con relación a la demanda. La extensión del proceso real de acumulación se ve estimulada en ambos casos por el hecho de que el tipo de interés, que en el primer caso coincide con los precios bajos y en el segundo con el alza lenta de los precios, aumenta la parte de la ganancia que se convierte en beneficio del empresario. Y este

mismo fenómeno se da más aún al subir el tipo de interés a su nivel medio en los momentos de culminación del período de prosperidad, en que, aun habiendo aumentado, no guarda sin embargo relación con la ganancia.

Hemos visto, por otra parte, que puede producirse una acumulación del capital de préstamo sin que medie una acumulación efectiva, por medios puramente técnicos, tales como la extensión y la concentración del sistema bancario, el ahorro de las reservas de circulación o también del fondo de reserva de los medios de pago de los particulares, que de este modo se convierten por breve tiempo en capital de préstamo. Aunque este capital de préstamo, que por ello se llama también capital flotante (*floating capital*), sólo conserva la forma de capital de préstamo durante períodos breves (y que sólo necesita ser descontado por corto tiempo), fluye y refluye constantemente. Lo que unos retiran lo ingresan otros. Por donde, en realidad, la masa del capital–dinero susceptible de ser prestado (no nos referimos aquí a préstamos por años, sino simplemente a

préstamos de corta duración, garantizados con letras de cambio y depósitos) crece independientemente en absoluto de lo que es la verdadera acumulación.

Bank– Committee, 1857. Pregunta núm. 501; "¿Qué entiende usted por *foating capital*?" (Mr.

Weguelin, gobernador del banco de Inglaterra:) "Es el capital que puede emplearse para préstamos de dinero a corto plazo... 502) Billetes del Banco de Inglaterra... de los bancos provinciales, y el volumen del dinero existente en el país. (Pregunta:) No parece, según los informes que obran en poder del Comité, que si usted entiende por *floating capital* la circulación activa" (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra [F. E]) "se produzcan en esta circulación activa oscilaciones muy importantes". (Sin embargo, hay una gran diferencia entre que los medios de esta circulación activa sean adelantados por los prestamistas de dinero o por los mismos capitalistas reproductivos. Respuesta de Weguelin:) "Yo incluyo en el *floating capital* las reservas de los banqueros, en las que se dan considerables oscilaciones." Es decir, las oscilaciones importantes afectan a la parte de los depósitos que los banqueros no vuelve a prestar, sino que figuran como su reserva y también, en gran parte, como reserva del Banco de Inglaterra en el cual han sido depositados. Por último, el mismo señor Weguelin nos dice que el *floating*

capital es el *bullion*, es decir, las barras y el metal amonedado (503).

Es, verdaderamente, maravilloso ver cómo en este galimatías del crédito del mercado de dinero todas las categorías de la economía política adquieren otro sentido y otra forma. *Floating capital* es aquí sinónimo de *circulating capital*, que naturalmente es algo muy distinto, y *money* es *capital*, y *bullion* es *capital* y los billetes de banco son *circulation*, y el *capital* es una *commodity* y las deudas son *commodities* y el *fixed capital* dinero invertido en títulos y valores de difícil salida.

"Los bancos por acciones de Londres... han visto aumentar sus depósitos de 8.850,774 libras esterlinas en 1847 a 43.100,724 libras esterlinas en 1857... Los datos y testimonios que obran en poder del Comité permiten llegar a la conclusión de que una gran parte de esta inmensa suma procede de fuentes que antes no podían emplearse para este fin, de que la costumbre de abrir una cuenta corriente en el banco y depositar dinero en ella se ha hecho extensiva a numerosas fuentes que antes no podían ser empleadas con esta finalidad y de que la costumbre de abrir una cuenta en el banco y depositar dinero en ello se ha hecho extensiva a numerosas clases que antes no invertían su capital (!) en esta forma. Mr. Rodwell, presidente de la asociación de los bancos privados provinciales" (a diferencia de los bancos por acciones [F. E]) "y delegado por ella para declarar ante el Comité, hace constar que en la región de Ipswich esta costumbre se ha cuadruplicado últimamente entre los arrendatarios y pequeños comerciantes de la región y que casi todos los arrendatarios, hasta los que sólo pagan 50 libras de renta anual, depositan ahora su dinero en los bancos. La masa de estos depósitos encuentra, naturalmente, su vía hacia el empleo en los negocios y gravita principalmente hacia Londres, que es el centro de las actividades comerciales, donde se emplea especialmente en el descuento de letras de cambio y en otras operaciones de anticipos a los clientes de los banqueros londinenses. Sin embargo, una gran parte de estos depósitos, para la que los mismos banqueros no encuentran directamente demanda, va a parar a manos de los *bill– brokers*, quienes entregan a los banqueros, a cambio de ella, letras comerciales sobre Londres y las provincias, descontadas ya por ellos." (*Bank– Committee*, 1858, p.

v [párrafo núm. 8].)

El banquero, al adelantar dinero a cuenta de las letras de cambio descontadas

ya por el *bill– broker*, lo que hace en realidad es volver a descontarlas; pero en la práctica muchas de estas letras han sido redescontadas ya por el mismo *bill– broker*, y el mismo dinero con que el banquero redescuenta las letras del *bill– broker* es empleado por éste para volver a descontar otras nuevas. Véase ahora a dónde conduce esto:

"Las letras de acomodación y los créditos en blanco han creado extensos créditos ficticios, cosa que ha venido a facilitar el método seguido por los bancos provinciales por acciones, los cuales descuentan estas letras y luego las someten al redescuento exclusivamente, para ello, en el crédito del banco, sin atender para nada a la condición de las mismas letras." (*Ob. cit.* [página XXI, párrafo núm. 52].) Acerca de este redescuento y de la ayuda que este aumento puramente técnico del capital–dinero susceptible de ser prestado significa para las especulaciones a base del crédito, es interesante el siguiente pasaje tomado del *Economist*: "durante muchos años, el capital –es decir, el capital–dinero de préstamo– fue acumulándose en algunos distritos del país más rápidamente de lo que se empleaba, mientras que en otros los medios de su inversión se multiplicaban más aprisa que el mismo capital. Y así, mientras que en los distritos agrícolas los banqueros no encontraban ocasión para invertir sus depósitos rentables y seguramente en su propia comarca, en los distritos industriales y en los centros comerciales se encontraban con más demanda de capital de la que podían satisfacer. Los efectos de estas distintas situaciones según los diversos distritos condujo en los últimos años al nacimiento y a la difusión vertiginosamente rápida de una nueva clase de casas dedicadas a la distribución de capital, que, aunque generalmente se designan con el nombre de *bill– brokers*,

son en realidad banqueros en la mayor de las escalas. El negocio de estas casas consiste en asumir, para determinados períodos y con un determinado interés, unos y otros estipulados, el capital sobrante de los bancos de aquellos distritos que no disponen de medios propios de inversión, así como los medios temporalmente ociosos de las sociedades anónimas y las grandes casas comerciales, para adelantar este dinero por un tipo más alto de interés a los bancos de los distritos en que existe mayor demanda de capital; generalmente, mediante el redescuento de las letras de cambio de sus clientes... De este modo, la Lombardstreet se ha convertido en el gran centro de transferencia de los capitales inactivos de una parte del país en que no

pueden emplearse rentablemente a la otra parte, en que existe demanda para ellos; y esto tanto para las distintas partes del país como para los individuos que se encuentran en una posición parecida.

En un principio, todas estas actividades se reducían casi exclusivamente a préstamos con garantía bancaria. Pero a medida que el capital del país crecía rápidamente y se iba atesorando cada vez más mediante la creación de nuevos bancos, los fondos puestos a disposición de estas casas de descuento llegaron a ser tan grandes, que dichas casas empezaron a adelantar dinero primero sobre, *dock warrants* (certificados de depósito sobre mercancías guardadas en los almacenes de los puertos o estaciones) y luego sobre talones de carga que no representaban aún, ni mucho menos, productos llegados a su destino, aunque a veces, si bien no generalmente, se hubiesen librado ya letras por su importe sobre los corredores de mercancías. Esta práctica no tardó en hacer cambiar todo el carácter de los negocios ingleses. Estas facilidades que se ofrecían en la Lombardstreet daban a los corredores de mercancías de Mincing Lane [la Bolsa londinense del té y del café]

una posición muy fuerte; estos corredores reflejaban, a su vez, todas las ventajas de los comerciantes importadores, los cuales tomaban una parte tan considerable en ello, que mientras que veinticinco años antes el hecho de tomar crédito a cuenta de sus talones de carga o incluso de sus *dock warrants* habría arruinado el crédito de un comerciante, en los últimos años esta práctica se ha generalizado tanto, que se la puede considerar como norma y no como lo que era hace veinticinco años, como una rara excepción. Y hasta tal punto se ha extendido este sistema, que en la Lombardstreet se han llegado a conceder grandes sumas sobre letras de cambio libradas a cuenta de la cosecha *todavía en pie* en las lejanas colonias. Estas facilidades trajeron como consecuencia el que los comerciantes importadores ampliasen sus negocios con el extranjero e invirtiesen su capital flotante (*floating*), con el que hasta ahora habían operado en sus negocios, del modo más reprobable, en plantaciones coloniales, sobre las que sólo podían ejercer un control muy pequeño o no podían ejercer control alguno. He aquí la concatenación directa de los créditos. El capital del país acumulado en nuestros distritos agrícolas se deposita en pequeñas cantidades en los bancos del país y se centraliza para que pueda ser empleado en la Lombardstreet. Pero sólo se moviliza rentablemente, primero, gracias a la extensión de los negocios en nuestros

distritos mineros e industriales mediante el redescuento de las letras por aquellos bancos, y, segundo, para la concesión de mayores facilidades a los importadores de productos extranjeros, mediante anticipos sobre *dock warrants* y talones de carga, con lo cual el capital comercial "legítimo es movilizado por las casas que se dedican a negocios con el extranjero y a negocios coloniales, destinándose así a los tipos más reprobables de inversión en plantaciones ultramarinas" (*Economist* [20 de noviembre] 1847, p. 1,334). Ahí tenemos, pues, el "hermoso" entrelazamiento de los créditos. El imponente del campo cree que deposita su dinero en manos de su banquero exclusivamente y se hace además la ilusión de que si su banquero llega a prestar dinero a alguien es a particulares conocidos suyos. No tienen ni la más remota idea de que este banquero pone sus depósitos a disposición de un *bill– broker* de Londres sobre cuyas operaciones ninguno de los dos, ni el banquero ni el imponente, tienen el menor control.

Ya hemos visto más arriba cómo las grandes empresas públicas, las compañías de ferrocarriles, por ejemplo, pueden aumentar momentáneamente el capital de préstamo al dejar siempre disponibles en los bancos durante cierto tiempo las cantidades desembolsadas, hasta que llegue la hora de darles un empleo efectivo.

Por lo demás, la masa del capital de préstamo difiere totalmente de la cantidad de la circulación. Por cantidad de circulación entendemos aquí la suma de los billetes de banco y el metal amonedado que se hallan en circulación en un país, incluyendo los lingotes de metales preciosos. Una parte de esta cantidad forma la reserva de los bancos, cuyo volumen oscila constantemente.

"El 12 de noviembre de 1857" (fecha en que se declaró en suspenso la ley bancaria de 1844) "la reserva total del Banco de Inglaterra, incluyendo todos los bancos–sucursales, ascendía solamente a 580,751

libras esterlinas; la suma de los depósitos ascendía en la misma fecha a 221/2 millones de libras, de los cuales cerca de 61/2 millones pertenecían a los banqueros londinenses" (*Bank Acts*, 1858, p. LVII).

Las variaciones del tipo de interés (prescindiendo de las producidas en períodos largos o de las diferencias entre el tipo de interés de diversos países,

pues las primeras se hallan condicionadas por las

variaciones de la cuota general de ganancia y las segundas por las diferencias entre las cuotas de ganancia y el desarrollo del crédito) dependen de la oferta de capital de préstamo (suponiendo que las demás circunstancias, e nivel de confianza, etc., sean las mismas), es decir, del capital que se presta en forma de dinero, metal amonedado y billetes de banco; a diferencia del capital industrial que se presta como tal, en forma de mercancías, por medio del crédito comercial, entre los mismos agentes de la reproducción.

Sin embargo, la masa de este capital–dinero susceptible de ser prestado es distinta e independiente de la masa del dinero circulante.

Si, por ejemplo, se prestan 20 libras esterlinas cinco veces al día, se prestará un capital–dinero de 100 libras, lo cual llevará implícito al mismo tiempo que estas 20 libras esterlinas funcionan además cuatro veces por lo menos como medio de compra y de pago; pues si no mediasen los eslabones de la compra y el pago a través de los cuales aquella suma representa cuatro veces la forma transfigurada del capital (es decir, la forma de mercancía, incluyendo también la fuerza de trabajo), no constituiría un capital de 100 libras esterlinas, sino solamente cinco créditos por 20 libras cada uno.

Tratándose de países de crédito desarrollado, podemos admitir que todo el capital–dinero disponible para ser prestado existe bajo la forma de depósitos bancarios o en poder de los prestamistas de dinero ¿Esto puede decirse, por lo menos, del negocio de préstamos de dinero en general. Además, en las épocas de buenos negocios, y antes de que se desate la verdadera especulación, si existen facilidades de crédito y creciente confianza, la mayor parte de las funciones de la circulación se realizarán por medio de simples transferencias de crédito, sin necesidad de recurrir a dinero metálico ni a dinero–papel.

La simple posibilidad de grandes sumas en depósito con una cantidad relativamente pequeña de medios de circulación depende exclusivamente:

1º Del número de compras y pagos que realice la misma moneda;

2º Del número de veces que retorne en depósito a los bancos, pues la posibilidad de repetir su función de medio de compra y de pago se halla

condicionada por el número de veces que vuelva a convertirse en depósito. Por ejemplo, un comerciante al por menor deposita semanalmente en su banco 100 libras esterlinas en dinero; el banquero las emplea para hacer efectivo una parte del dinero depositado por el fabricante; éste paga con ellas a los obreros, los cuales las utilizan para pagar al comerciante al por menor, quien las reingresa en el banco como depósito. De este modo, las 100 libras impuestas por el comerciante al por menor servirán, primero, para hacer efectivo un depósito del fabricante, segundo, para pagar a los obreros, tercero, para que éstos paguen al propio tendero, y cuarto para que éste deposite en el banco otra parte de su capital–dinero; por donde al cabo de 20 semanas, suponiendo que no se vea en la necesidad de girar contra este dinero, el comerciante al por menor habrá constituido en manos de su banquero, con las mismas 100 libras, un depósito de 2,000.

En qué medida se halla ocioso este capital–dinero sólo puede saberse comprobando el flujo y el reflujo de los fondos de reserva de los bancos. Por eso Mr. Weguelin, gobernador del Banco de Inglaterra en 1857, llega a la conclusión de que el "único" capital de reserva es el oro que se encuentra en las arcas del Banco: "1,258. A mi juicio, la tasa de descuento se halla determinada en realidad por la cuantía del capital inactivo existente en el país. El volumen del capital inactivo se halla representado por las reservas del Banco de Inglaterra que son prácticamente las reservas–oro. Por consiguiente, cuando el oro refluye disminuye con ello el volumen del capital inactivo dentro del país, con lo cual aumenta, como es lógico, el valor de la parte restante". "1,364 [W. Newmarch]: Las reservas–oro del Banco de Inglaterra son, en realidad, la reserva central o el tesoro contante que sirve de base a todos los negocios del país... Sobre este tesoro o este receptáculo es sobre el que repercuten siempre los efectos de los cambios exteriores" (*Report on Bank Acts*, 1857 [páginas 108, 109]).

Una pauta de la acumulación del capital efectivo, es decir, del capital productivo y del capital–

mercancías, nos la da la estadística de las exportaciones e importaciones. Y esta estadística nos revela que en el período de desarrollo de la industria inglesa (1815–1870), el cual se mueve a través de los ciclos decenales, el máximo de la ultima época de prosperidad *anterior* a la crisis reaparece

siempre como mínimo de la época de prosperidad que viene inmediatamente después, para luego remontarse hasta un máximo mucho más elevado.

El valor real o declarado de los productos exportados por la Gran Bretaña e Irlanda en el año de prosperidad de 1824 fue de 40.396,300 libras esterlinas. La crisis de 1825 hace descender el volumen de las exportaciones por debajo de esta suma, oscilando entre los 35 y los 39 millones anuales. Al retornar la

prosperidad en 1834, rebasa el anterior nivel máximo con 41.649,191 libras esterlinas, llegando en 1836 al nuevo máximo de 53.368,571 libras. En 1837 vuelve a descender a 42 millones, por donde el nuevo mínimo es ya muy superior al antiguo máximo, para oscilar después entre 50 y 53 millones. El retorno de la prosperidad hace que el volumen de las exportaciones ascienda en 1844 a 581/2 millones, lo que vuelve a rebasar ya con mucho el máximo de 1836. En 1845 llega a 60.111,082 libras; baja luego, en 1846, a 57

millones y en 1847 arroja cerca de 59 millones. En 1848 desciende a cerca de 53 millones y en 1849 vuelve a subir a 631/2 millones, en 1853 a cerca de 99 millones, en 1854 a 97 millones, en 1855 a 941/2 millones y en 1856 a cerca de 116 millones, alcanzando el máximo en 1857 con 122 millones. En 1858 baja a 116 millones, para remontarse de nuevo a 130 millones ya en 1859, en 1860 a cerca de 136 millones, en 1861 alcanza a 125

millones solamente (con lo que el nuevo mínimo vuelve a ser más alto que el máximo anterior) y en 1863

arroja la cifra de 1461/2 millones.

La misma comprobación podría hacerse, naturalmente en lo tocante a las importaciones, que revelan la extensión del mercado, pero aquí sólo nos interesa la escala de la producción. (Esto sólo puede aplicarse a Inglaterra, naturalmente, con referencia a la época del monopolio industrial; pero es aplicable con carácter general a todos los países en que existe una gran industria moderna, durante la época de expansión del mercado mundial. *F. E.*)

2. Transformación de capital o rentas en dinero que se convierte, a su vez, en capital de préstamo

Examinamos aquí la acumulación del capital–dinero en cuanto no es expresión bien de un estancamiento en el flujo del crédito comercial, bien del ahorro, ya sea de los verdaderos medios de circulación, ya del capital de reserva de los agentes interesados en la reproducción.

Fuera de estos dos casos, la acumulación de capital–dinero puede obedecer al aflujo extraordinario de oro, como ocurrió en 1852 y en 1853 a consecuencia de la explotación de las nuevas minas de oro de Australia y California. Este oro fue depositado en el Banco de Inglaterra. Los depositantes recibieron a cambio billetes de banco, que no volvieron a depositar directamente en poder de los banqueros. De este modo, aumentaron extraordinariamente los medios circulantes (Declaración de Weguelin, *Bank Committee*, 1857, núm. 1,329). El Banco procuró valorizar estos depósitos rebajando al 2% el tipo de descuento. La masa de oro depositada en el Banco de Inglaterra ascendió en término de seis meses (1853) a 22–23 millones.

Huelga decir que la acumulación de todos los capitalistas dedicados a prestar dinero se realiza siempre directamente en forma de dinero, a diferencia de la verdadera acumulación de los capitalistas industriales, la cual se efectúa generalmente, como hemos visto, mediante el aumento de los elementos que forman el mismo capital reproductivo. El desarrollo del sistema de crédito y la enorme concentración del negocio de préstamo de dinero en manos de los grandes bancos tiene, por tanto, que acelerar ya de por sí la acumulación del capital susceptible de ser prestado, como forma distinta de la acumulación real. Este rápido desarrollo del capital de préstamo es, por tanto, un resultado de la acumulación real, pues es consecuencia del desarrollo del proceso de reproducción, y la ganancia que constituye la fuente de acumulación de estos capitalistas monetarios no es sino una deducción de la plusvalía arrancada por los capitalistas reproductivos (y, al mismo tiempo, la apropiación de una parte de los intereses producidos por los ahorros *de otros*). El capital de préstamo acumula a costa de los industriales y los comerciantes al mismo tiempo. Hemos visto cómo en las fases malas del ciclo industrial puede elevarse tanto el tipo de interés, que llegue incluso a absorber temporalmente la ganancia en algunas ramas industriales cuya situación sea especialmente desfavorable. Al mismo tiempo, bajan los precios de los valores del Estado y de otros títulos y valores. Es el momento que los poseedores de capitales–dinero aprovechan para comprar en masa estos títulos y valores depreciados,

que al sobrevenir la nueva fase no tardan en volver a cotizarse más altos y en recobrar su cotización normal. Logrando esto, vuelven a lanzarlos al mercado, apropiándose de este modo una parte del capital–dinero del público. La parte no lanzada al mercado rinde intereses más altos, por haberse adquirido a bajo precio. Y toda la ganancia conseguida por los poseedores de los capitales–dineros, y que vuelven a convertir en capital, la convierten ante todo en capital–dinero destinado a préstamos. La acumulación de este capital, distinta de la verdadera acumulación, aunque fruto de ella, sigue, pues, su curso, si nos fijamos solamente en los capitalistas monetarios, en los banqueros, etcétera, como acumulación de esta clase especial de capitalistas. Y tiene que crecer necesariamente a medida que se extiende el sistema de crédito, tal como acompaña a la ampliación real del proceso de reproducción.

Cuando el tipo de interés es bajo, la depreciación del capital–dinero recae principalmente sobre los imponentes, no sobre los bancos. Antes de desarrollarse en Inglaterra los bancos por acciones, se hallaban en poder de los bancos sin producir intereses las tres cuartas partes de los depósitos. Actualmente, cuando los producen, representan como mínimo un 1% menos que el tipo de interés corriente.

Por lo que se refiere a la acumulación en dinero de las demás clases capitalistas, prescindimos de la parte que se invierte en títulos y valores rentables y se acumula en esta forma. Nos limitamos a examinar la parte que es lanzada al mercado como capital–dinero destinado a préstamos.

Tenemos aquí, en primer lugar, la parte de la ganancia que no se consume como renta, sino que se destina a la acumulación, pero que los capitalistas industriales no tienen, de momento, medio de invertir en sus propios negocios. Esta ganancia existe directamente bajo la forma de capital–mercancías, una parte de cuyo valor representa, realizándose con éste en dinero. Pues bien, si no vuelve a convertirse (prescindimos por el momento del comerciante, al que hemos de referimos de un modo especial) en los elementos de producción del capital–mercancías, no tiene más remedio que permanecer durante algún tiempo bajo la forma de dinero. Y esta masa crece a medida que crece la masa misma del capital, aun cuando disminuya la cuota de ganancia. La parte que se destina a gastarse como renta va consumiéndose poco a poco, pero entretanto que se consume constituye, como depósito, un

capital de préstamo en poder del banquero. Por tanto, hasta el incremento de la parte de la ganancia invertida como renta se traduce en una gradual y constantemente renovada acumulación de capital de préstamo. Y lo mismo ocurre con la otra parte destinada a la acumulación. Con el desarrollo del sistema de crédito y de su organización, hasta el aumento de las rentas, es decir, del consumo de los capitalistas industriales y comerciales, se traduce, pues, en una acumulación del capital destinado a préstamos. Y esto es aplicable a todas las rentas que van consumiéndose gradualmente, es decir, a la renta del suelo, a los salarios en sus formas más elevadas, a los ingresos de las clases improductivas, etc. Todas ellas revisten durante cierto tiempo la forma de rentas en dinero y pueden, por tanto, convertirse en depósitos y, consiguientemente, en capital destinado a préstamo. Es aplicable a todas las rentas, ya se destinen al consumo o a la acumulación, siempre y cuando que existan de algún modo en forma de dinero, que sean una parte de valor del capital–mercancías transformable en dinero y, por consiguiente, expresión y resultado de la verdadera acumulación, pero no el mismo capital productivo. Si un fabricante de hilados cambia su producto por algodón, y la parte que constituye su renta por dinero, la existencia real de su capital industrial serán los hilados que pasan a manos del fabricante de tejidos o tal vez del consumidor privado, y además la existencia –ya sea para fines de reproducción o para fines de consumo– tanto del valor–

capital como de la plusvalía contenida en él. El volumen de la plusvalía convertida en dinero dependerá del volumen de la plusvalía que se contenga en los hilados. Pero tan pronto como se convierte en dinero, éste sólo representa la existencia de valor de esta plusvalía. Y como tal se convierte en factor del capital destinado a préstamos. Para ello sólo hace falta una cosa: que se constituya en depósito, si es que su propio poseedor no se adelanta a prestarlo. En cambio, para que pueda volver a convertirse en capital productivo tiene que darse, además, otra condición: que alcance un determinado límite mínimo.

CAPITULO XXXII

CAPITAL–DINERO Y CAPITAL EFECTIVO

(Conclusión)

III

La masa del dinero que revierte así a capital es resultado del proceso de reproducción en masa, pero considerada por sí, como capital–dinero susceptible de ser prestado, no es por sí misma masa de capital reproductivo.

Lo más importante de lo expuesto hasta aquí es que la expansión de la parte de la renta destinada al consumo (prescindiéndose aquí del obrero, ya que su renta = al capital variable) se presenta primeramente como acumulación de capital–dinero. Entra, pues, en la acumulación del capital–dinero un factor esencialmente distinto de la acumulación efectiva del capital industrial, pues la parte del producto anual destinada al consumo no se convierte en modo alguno en capital. Una parte de ella *repone* capital, es decir, el capital constante de los productores de medios de consumo, pero, en la medida en que se convierte realmente en capital, existe bajo la forma natural de la renta de los productores de este capital constante. El mismo dinero que representa la renta, que sirve como simple intermediario del consumo, se convierte normalmente, durante cierto tiempo, en capital–dinero susceptible de ser prestado. Cuando este dinero representa salarios, es al mismo tiempo la forma–dinero del capital variable; y cuando repone el capital constante de los productores de medios de consumo, es la forma–dinero que reviste momentáneamente su capital constante y sirve para comprar los elementos naturales de su capital constante que ha de ser repuesto. Ni bajo una forma ni bajo otra expresa de por sí acumulación, aunque su masa aumente a medida que aumenta el volumen del proceso de reproducción. Pero llena temporalmente la función de dinero susceptible de ser prestado y, por tanto, la función de capital–dinero. Por tanto, en este sentido, la acumulación de capital–dinero tiene que reflejar siempre necesariamente una acumulación mayor de capital del que realmente existe, ya que la expansión del consumo individual, a la que sirve de vehículo el dinero, aparece como acumulación de capital–dinero, puesto que suministra la forma-dinero para la acumulación real, para el dinero que abre nuevas inversiones de capital.

La acumulación del capital–dinero susceptible de ser prestado no expresa, pues, en parte, más que el hecho de que todo el dinero en que se convierte el

capital industrial en su proceso cíclico reviste la forma, no de dinero *invertido* por los reproductores, sino de dinero *prestado* por ellos, por donde, en realidad, la inversión de dinero que necesariamente tiene que efectuarse en el proceso de reproducción aparece como inversión de dinero prestado. En realidad, se prestan unos a otros a base del crédito comercial el dinero que necesitan para el proceso de reproducción. Pero esto reviste la forma de que el banquero a quien se le presta una parte de los reproductivos se lo presta, a su vez, a otra parte de ellos, operación en la que el banquero aparece como dispensador de bendiciones; y al mismo tiempo bajo la forma de que el poder de disposición sobre este capital se concentra enteramente en manos de los banqueros como intermediarios.

Sólo nos resta ahora exponer algunas formas especiales de acumulación de capital–dinero. Queda libre capital, por ejemplo, al bajar los precios de los elementos de producción, materias primas, etc. Si el industrial no puede ampliar directamente su proceso de reproducción, una parte de su capital dinero queda eliminado como sobrante del ciclo de reproducción y se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado. En segundo lugar, queda libre capital en forma de dinero, principalmente en poder del comerciante, cuando surgen interrupciones en los negocios. Si el comerciante ha terminado una serie de negocios y no puede, a consecuencia de tales interrupciones, iniciar la nueva serie de negocios hasta pasado algún tiempo, el dinero realizado representará para él tesoro, capital sobrante. Pero representará, al mismo tiempo, acumulación directa de capital–dinero susceptible de ser prestado. En el primer caso, la acumulación de capital–dinero expresa la repetición del proceso de reproducción en condiciones más favorables, liberación efectiva de una parte del capital que antes se haya vinculado y, por tanto, la posibilidad de ampliar el proceso de reproducción con los mismos recursos pecuniarios. En el segundo caso representa, por el contrario, una simple interrupción del curso de las transacciones. Pero, tanto en uno como en otro caso, el capital se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado, representa acumulación de este capital–dinero, actúa por igual sobre el mercado de dinero y el tipo de interés, aunque unas veces obre como acicate y otras veces como rémora del proceso real de acumulación. Finalmente, se produce acumulación de capital–dinero por la

existencia de gentes que, después de hacer su negocio y ponerlo a buen

seguro, se retiran del proceso de reproducción. Cuantas más ganancias se obtengan en el transcurso del ciclo industrial, más numerosas serán las gentes que obren así. Aquí, la acumulación de capital–dinero susceptible de ser prestado expresa, de una parte, acumulación real (en cuanto a su volumen relativo) y, de otra parte, simplemente la proporción en que los capitalista industriales se convierten en simples capitalistas financieros.

Por lo que se refiere a la otra parte de la ganancia que no se destina a ser consumida como renta, sólo se convierte en capital–dinero cuando no puede emplearse directamente en ampliar los negocios en la rama de producción en que se obtiene. Esto puede obedecer a una de dos causas. Una es que esta rama de producción se halle pletórica de capital. Otra, que la acumulación, para poder funcionar como capital, necesite alcanzar antes cierto volumen, según las proporciones de la inversión de nuevo capital en este negocio concreto.

Empieza, pues, convirtiéndose en capital–dinero susceptible de ser prestado y sirve para ampliar la producción en otras ramas. Suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables, la masa de la ganancia destinada a convertirse de nuevo en capital dependerá de la masa de la ganancia obtenida y, por tanto, de volumen del mismo proceso de reproducción. Pero si esta nueva acumulación tropieza en su desarrollo con dificultades, con carencia de órbitas de inversión: si, por consiguiente, están abarrotadas las ramas de producción y existe exceso de oferta de capital de préstamo, esta plétora de capital–dinero susceptible de ser prestado sólo demostrará una cosa, a saber: las trabas con que tropieza la producción *capitalista*. La siguiente especulación a base de crédito pondrá de manifiesto que no existe ningún obstáculo positivo que se oponga al empleo de este capital superfluo. Existe, si, un obstáculo nacido de las leyes por las que se rige su valorización, de las trabas que se oponen al capital, para valorizarse como tal capital. La plétora de capital–dinero de por si no indica necesariamente superproducción ni tampoco carencia de esferas de inversión para el capital.

La acumulación de capital de préstamo consiste simplemente en que el dinero cristalice como dinero susceptible de ser prestado. Este proceso difiere mucho de su transformación efectiva en capital; es, simplemente, la

acumulación de dinero bajo una forma en que puede convertirse en capital. Pero esta acumulación puede expresar, como ha sido puesto de manifiesto, factores muy distintos de la verdadera acumulación. Al irse ampliando constantemente la acumulación efectiva, esta acumulación ampliada de capital–dinero puede, en parte, ser resultado suyo y en parte resultado de factores que la acompañan, pero que difieren totalmente de ella, y en parte, finalmente, resultado incluso de entorpecimientos de la verdadera acumulación. Ya el hecho de que la acumulación de capital de préstamo se vea incrementada por estos factores independientes de la verdadera acumulación pero que, a pesar de ello, la acompañan, tiene necesariamente que producir en determinadas fases del ciclo una plétora constante de capital–dinero, la cual aumenta a medida que se desarrolla el crédito. Con ella tiene que desarrollarse, por tanto, al mismo tiempo, la necesidad de empujar al proceso de producción haciéndole desbordarse sobre sus límites capitalistas: exceso de comercio, superproducción, exceso de crédito. Y al mismo tiempo, esto tiene que revestir siempre necesariamente formas que provoquen una reacción.

Huelga entrar a examinar aquí lo que se refiere a la acumulación de capital–dinero procedente de la renta del suelo, el salario, etc., Bastará destacar un aspecto del problema, y es que la operación del ahorro efectivo y la abstinencia (por los atesoradores), en la medida en que contribuye a la acumulación, queda reservada por la división del trabajo, a medida que se desarrolla la producción capitalista, a aquellos que perciben el mínimo de dichos elementos y que no pocas veces pierden lo que habían ahorrado, como les ocurre a los obreros con las quiebras de los bancos. De una parte, tenemos que el capital del capitalista industrial no es “ahorrado” por él mismo, ya que, en proporción a la magnitud de su capital, el capitalista dispone siempre de los ahorros de otros; de otra parte, el capitalista de dinero convierte los ahorros ajenos en capital propio y el crédito que se abren entre sí los capitalistas reproductivos y que el público les abre a ellos, en su fuente privada de enriquecimiento. Naufraga así la última ilusión del sistema capitalista consistente en hacer creer que el capital es el fruto del propio trabajo y del propio ahorro. La apropiación del trabajo ajeno no es sólo la fuente de la ganancia, sino que también el capital con que ese trabajo ajeno es puesto en movimiento y explotado consiste en una propiedad ajena que el capitalista financiero pone a disposición del capitalista industrial y con la que,

a su vez, explota a éste.

Aun hemos de decir algunas cosas más acerca del capital–crédito.

La frecuencia con que la misma moneda pueda figurar como capital de préstamo dependerá íntegramente, como ya hemos expuesto más arriba:

1º de la frecuencia con que realice valores de mercancías en venta o en pago, es decir, de la frecuencia con que transfiera capital y, además, de la frecuencia con que realice rentas. Por consiguiente, la frecuencia con que pase a otras manos como valor realizado, ya sea de capital o de renta, dependerá, evidentemente, del volumen y la masa de las operaciones reales de cambio;

2º esto dependerá de la economía de los pagos y del desarrollo y la organización del sistema de crédito;

3º finalmente, de la concatenación y el ritmo de acción de los créditos, de tal modo que cuando el dinero cristalice en un punto como depósito, en otro punto se movilice inmediatamente como préstamo.

Aun partiendo de que el capital–préstamo exista simplemente bajo la forma de dinero real, oro o plata, mercancía cuyo talón sirve de medida de valores, una gran parte de este capital–dinero es siempre, por fuerza, algo puramente ficticio, es decir, títulos sobre valores, ni más ni menos que los signos de valor.

Cuando el dinero funciona dentro del ciclo del capital se convierte por un momento en capital–dinero, pero no se convierte en capital–dinero susceptible de ser prestado, sino que o bien se cambia por los elementos del capital productivo o bien se paga al realizarse la renta en forma de medios de circulación sin que, por tanto, pueda convertirse en capital de préstamo para su poseedor. Pero, cuando se convierte en capital de préstamo y el mismo dinero aparece reiteradamente con esta función, es evidente que sólo existe en *un* punto como dinero metálico; en los demás puntos existe solamente bajo la forma de derecho a reclamar un capital. La acumulación de estos derechos nace, según el supuesto de que partimos, de la verdadera acumulación, es decir, de la transformación del capital–mercancías, etc., en dinero; sin

embargo, la acumulación de estos derechos o títulos difiere como tal tanto de la acumulación real, de la que nace, como de la futura acumulación (del nuevo proceso de producción), a la que sirven de vehículo los préstamos de dinero.

Prima facie, el capital de préstamo existe siempre en forma de dinero 1 y más tarde bajo la forma de derecho a reclamar una cantidad de dinero, a partir del momento en que el dinero en que primitivamente existía se convierte en forma–dinero real en manos del prestatario. Para el prestamista se convierte en el derecho a reclamar el dinero, en un título de propiedad. La misma masa de dinero real puede representar, por tanto, muy distintas masas de capital–dinero. El simple dinero, ya represente capital realizado o renta realizada, se convierte en capital de préstamo por el mero acto de préstamo, por su transformación en depósito, si consideramos la forma general en el sistema de crédito ya desarrollado. El depósito es capital–

dinero para el depositante. Pero en manos del banquero puede ser simplemente capital–dinero potencial que permanece inactivo en su caja en vez de estar en la de su propietario. 2

A medida que crece la riqueza material crece la clase de lo capitalistas financieros; aumentan, en primer lugar, el número y la riqueza de los capitalistas que se retiran, de los rentistas; en segundo lugar, se fomenta el sistema de crédito y aumenta con ello el número de banqueros, prestamistas de dinero, financieros, etc. Al desarrollarse el capital–dinero disponible, se desarrolla la masa de los valores rentables, títulos del Estado, acciones, etc., como más arriba hemos expuesto. Pero aumenta al mismo tiempo la demanda de capital–dinero disponible, puesto que los *jobbers* [los especuladores de bolsa] que especulan con estos títulos y valores desempeñan un papel fundamental en el mercado de dinero. Si todas las compras y ventas de estos títulos y valores no fuesen más que la expresión de inversiones reales de capital, sería acertado decir que no podrían influir en la demanda de capital de préstamo, ya que si A vende un título obtiene a cambio de él exactamente la misma cantidad de dinero que B invierte en el título comprado. Sin embargo, incluso entonces, puesto que aun existiendo el título, no existe el capital (por lo menos, no existe como capital–

dinero) que primitivamente representa, engendra siempre una demanda

proporcional por el correspondiente capital–dinero. De todos modos, trátase de un capital–dinero del que antes disponía B y ahora dispone A.

Banks Acts, 1857. Núm. 4,886: "¿Indicaría, a su juicio, acertadamente las causas que determinan el tipo de descuento, si dijese que se halla regulado por la cantidad del capital que se encuentra en el mercado y que puede emplearse para el descuento de letras comerciales, a diferencia de otras clases de valores?

(Chapman): –No; yo entiendo que el tipo de interés se halla afectado por todos los valores fácilmente convertibles (*all convertible securities of a curre character*); sería falso limitar el problema al descuento de letras, pues si existe una gran demanda de dinero sobre (depósito de) consolidados, e incluso de bonos del tesoro, como ocurría recientemente en grandes proporciones, y a un tipo de interés mucho más alto que el comercial, sería absurdo decir que esto no afecta para nada a nuestro mundo comercial, pues le afectará muy esencialmente." "4,890. Cuando se hallan en el mercado valores buenos y fácilmente negociables, reconocidos como tales por los banqueros, y sus poseedores desean obtener dinero sobre ellos, es indudable que esto influirá sobre las letras comerciales; yo no puedo esperar, por ejemplo, que nadie me dé dinero al 5%

sobre una letra comercial, si puede invertir su dinero al 6% en consolidados etc.; nos afecta del mismo modo; nadie puede pedirme que le descuente una letra al 51/2% si tengo la posibilidad de prestar mi dinero al 6%."

"4,892. De las gentes que compran como inversiones fijas de capital 2,000 libras esterlinas o 5,000 ó 10,000

libras de valores, no podemos decir que ellas tengan una influencia esencial en el mercado financiero. Si me pregunta usted por el tipo de interés que rinden los (depósitos de) consolidados, me referiré a las gentes que negocian por cientos de miles, a los llamados *jobbers*, (49) que suscriben grandes cantidades de empréstitos públicos o las compran en el mercado y que luego se ven obligados a retener estos valores hasta que pueden deshacerse de ellos con una ganancia; estas gentes tienen que tomar dinero prestado para estas operaciones."

Al desarrollarse el crédito, se crean grandes mercados donde se concentra dinero, como ocurre en Londres, que son al mismo tiempo centros del comercio sobre estos valores. Los banqueros ponen a disposición de la crema de estos negociantes grandes masas del capital–dinero perteneciente al público, fomentando así esta casta de especuladores. “En la Bolsa de Valores se consigue el dinero, generalmente, más barato que en ningún otro sitio”, decía en 1848, ante la Comisión secreta de la Cámara de los Lores, el gobernador del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848, impr. en 1857, núm. 219).

Al estudiar el capital de interés, expusimos que el interés medio correspondiente a una larga serie de años se determina, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, por la cuota media de la ganancia, no por el beneficio del empresario, que equivale a la ganancia menos el interés [véanse pp. 379

ss.].

También hemos dicho y será investigado a fondo más adelante que asimismo en cuanto a las variaciones del interés comercial –del interés que se imputa por los descuentos y empréstitos dentro del círculo del mundo comercial y de los prestamistas de dinero– se presenta en el transcurso del ciclo industrial una fase en que el tipo de interés rebasa su mínimo y alcanza el nivel medio (que más tarde rebasa también), y en que este movimiento es resultado del alza de la ganancia.

Sin embargo, dos cosas hay que observar aquí:

Primera: Cuando el tipo de interés se mantiene alto durante largo tiempo (refiriéndose al tipo de interés en un país determinado, como Inglaterra, donde la cuota media de interés es durante largo tiempo un tipo dado y se manifiesta también en los intereses pagados por los empréstitos a largo plazo a los que puede darse el nombre de intereses privados), esto es, *prima facie*, una prueba de que la cuota de ganancia se mantiene alta durante este mismo tiempo; pero no demuestra necesariamente que sea alta la cuota del beneficio de empresario. Esta última diferencia desaparece en mayor o menor medida tratándose de capitalistas que operan preferentemente con capital propio; éstos realizan una cuota alta de ganancia, puesto que se pagan a sí mismos los

intereses del capital. La posibilidad de un tipo de interés alto mantenido durante largo tiempo –sin referirnos aquí a la fase de la verdadera crisis– se da cuando rige una cuota elevada de ganancia. Es posible, sin embargo, que esta cuota elevada de ganancia, después de deducir el alto tipo de interés, sólo deje margen para una cuota baja de beneficio de empresario. Y puede también ocurrir que éste siga disminuyendo, mientras que la cuota de ganancia se mantiene alta. Cabe esta posibilidad, porque las empresas, una vez iniciadas, tienen que llevarse adelante. En esta fase, se opera considerablemente con simple capital–crédito (capital ajeno); y la alta cuota de ganancia puede, en ciertos casos, ser una cuota especulativa, de perspectiva. La cuota alta de interés puede coincidir con una cuota elevada de ganancia, pero a base de reducir el beneficio de empresario. Puede abonarse –y esto es lo que a veces ocurre en épocas de especulación–, no a costa de la ganancia, sino a costa del mismo capital ajeno tomado a préstamo, situación que puede mantenerse durante algún tiempo.

Segunda: La expresión de que la demanda de capital–dinero y, por tanto, la cuota de interés aumentan por ser alta la cuota de ganancia no es idéntica a la tesis de que aumenta la demanda de capital industrial, razón por la cual es alto el tipo de interés.

En épocas de crisis llega a su máximo la demanda de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés; la cuota de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, punto menos que desaparecen. En estas épocas, nadie pide dinero prestado más que para pagar, para saldar obligaciones ya contraídas. En cambio, en las épocas de reanimación de los negocios que siguen a la crisis se busca capital prestado para comprar y para convertir el capital–dinero en capital productivo o en capital comercial. En esos casos, son el capitalista industrial o el comerciante quienes lo solicitan. El capitalista industrial, para invertirlo en medios de producción y en fuerza de trabajo.

La creciente demanda de fuerza de trabajo no puede justificar nunca el alza del tipo de interés, en la medida en que se halla determinado por la cuota de ganancia. La subida del salario no explica nunca una ganancia más alta, aunque, fijándonos en fases especiales del ciclo industrial, puede ser una de las consecuencias que se deriven de ella.

Puede ocurrir que aumente la demanda de fuerza de trabajo, porque la

explotación del trabajo se desarrolla en condiciones especialmente favorables, pero de tal modo que esta demanda ascendente de fuerza de trabajo y, por tanto, de capital variable no haga de por sí que aumente la ganancia, sino que lejos de ello la haga disminuir proporcionalmente. Sin embargo, puede aumentar con ello la demanda de capital–dinero, haciendo esto que aumente el tipo de interés. El precio comercial de la fuerza de trabajo aumentará entonces por encima de la media, se dará entrada a un número de obreros superior al normal y, al mismo tiempo, subirá el tipo de interés, puesto que esas condiciones hacen que aumente la demanda de capital–dinero. La creciente demanda de fuerza de trabajo encarece esta mercancía como otra cualquiera, hace que suba su precio, pero no la ganancia, la cual responde en lo fundamental precisamente a la baratura relativa de esta mercancía. Pero, al mismo tiempo, hace subir el tipo de interés –bajo las circunstancias que se dan por supuestas–, puesto que hace que aumente la demanda de capital–dinero. Si el capitalista de dinero, en vez de prestar éste, se convirtiese en industrial, el hecho de que tenga que pagar el trabajo caro no elevaría de por sí su ganancia, sino que, por el contrario, la haría disminuir proporcionalmente. La coyuntura de las circunstancias puede ser tal que, a pesar de ello, aumente su ganancia, pero no porque pague más caro a sus obreros. Pero esta última circunstancia, en la medida en que hace subir la demanda de capital–dinero, es suficiente para hacer subir el tipo de interés. Si aumentasen por cualesquiera causas los salarios, en coyunturas que por lo demás fuesen desfavorables, el alza de los salarios haría descender la cuota de ganancia y, en cambio, haría subir el tipo de interés, en la medida en que creciese la demanda de capital–dinero.

Si prescindimos del trabajo, lo que Overstone llama “demanda de capital” consiste pura y simplemente en la demanda de mercancías. La demanda de mercancías hace subir el precio de éstas, ya sea porque la demanda sea superior a la media o porque la oferta sea inferior a ella. Si el capitalista industrial o el comerciante tiene que pagar ahora, por ejemplo, 150 libras esterlinas por la misma masa de mercancías por la que antes pagaba solamente 100, tendrá que tomar prestadas 150 libras esterlinas en vez de 100 como antes, lo cual le supondrá, al tipo del 5%, un pago de 71/2 libras en vez de 5, en concepto de intereses. La masa de los intereses que vendrá obligado a pagar aumentará al aumentar la masa del capital prestado.

Todo el intento del señor Overstone consiste en presentar como idénticos los intereses del capital de préstamo y del capital industrial, mientras que su ley bancaria estriba, por el contrario, en explotar en beneficio del capital–dinero la diferencia que existe entre estos intereses.

Es posible que la demanda de mercancías, caso de que su oferta descienda por debajo de la media, no absorba más capital–dinero que antes. Habrá que pagar la misma suma y tal vez una suma menor por su valor total, pero por la misma suma se obtendrá una cantidad menor de valores de uso. En este caso, la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado seguirá siendo la misma y, por tanto, el tipo de interés no subirá aunque suba la demanda de mercancía en proporción a su oferta y aumente, por consiguiente, el precio de la mercancía. El tipo de interés sólo puede resultar afectado siempre que crezca la demanda total de capital de préstamo, que no es el caso en la hipótesis anterior.

Pero la oferta de un artículo puede también descender por debajo de la media, como ocurre en caso de malas cosechas con el trigo, el algodón, etcétera, y aumentar sin embargo la demanda de capital de préstamo, porque se especule para conseguir que los precios suban todavía más, y el procedimiento más directo para hacerlos subir consiste en retirar temporalmente del mercado una parte de la mercancía. Para que se pueda pagar la mercancía comprada sin venderla se moviliza dinero por medio del “sistema de las letras comerciales”. En este caso, crece la demanda de capital de préstamo y el tipo de interés puede subir como consecuencia de este intento encaminado a entorpecer artificialmente la afluencia de mercancías. El alza del tipo de interés expresa, en este caso, una disminución artificial de la oferta del capital–mercancías.

Por otra parte, puede ocurrir que la demanda de un artículo aumente porque haya aumentado su oferta y el artículo se cotice por debajo de su precio medio.

En este caso la demanda de capital de préstamo puede seguir siendo la misma o incluso disminuir, porque con la misma suma de dinero se obtenga mayor cantidad de mercancías. Pero podría producirse también un almacenamiento especulativo de mercancías, en parte con objeto de aprovechar el momento favorable para fines de producción, en parte esperando a que más tarde suban

los precios. En este caso, podría aumentar la demanda de capital de préstamo y la elevación del tipo de interés sería así expresión de

una inversión de capital en el almacenamiento excedente de elementos del capital productivo. Aquí sólo estamos examinando la demanda de capital de préstamo en cuanto se halla influida por la demanda y la oferta del capital–mercancías. Ya hemos puesto de relieve más arriba cómo influye sobre la oferta de capital del préstamo el estado fluctuante del proceso de reproducción en las fases del ciclo industrial. Overstone involucra taimadamente la tesis trivial de que la cuota comercial del tipo de interés se halla determinada por la oferta y la demanda de capital (de préstamo) con su propia hipótesis, según la cual el capital de préstamo se identifica con el capital en general, procurando con ello convertir al usurero en el único capitalista y a su capital en el único capital.

En épocas de crisis, la demanda de capital de préstamo es la busca de medios de pago, y nada más; en modo alguno demanda de dinero como medio de compra. En estos casos, puede subir mucho el tipo de interés, lo mismo si abunda que si escasea el capital real, tanto el capital productivo como el capital–

mercancías. La demanda de medios de pago es simple demanda de convertibilidad en *dinero*, allí donde los comerciantes y productores pueden ofrecer buenas garantías, y es demanda de *capital–dinero* en la medida en que no ocurre eso, donde, por tanto, un anticipo de medios de pago no les da solamente la *forma–dinero*, sino el *equivalente* que les falta para pagar, en la forma que sea. Es aquí donde ambos lados de la teoría corriente tienen razón y a la vez se equivocan al enjuiciar las crisis. Los que dicen que existe simplemente escasez de medios de pago, o bien se fijan solamente en los poseedores de garantías *bona fide* (50) [de títulos sobre mercancías recibidas], o bien son necios que creen que un banco tiene el deber y además la posibilidad de convertir a todos los especuladores quebrados, por medio de unos papeles, en capitalistas solventes y sólidos.

Los que dicen que existe simplemente escasez de capital, o bien se entretienen en simples logomaquias, puesto que precisamente en esas épocas existe en masa capital *inconvertible* a consecuencia del exceso de importaciones y de la superproducción, o se refieren simplemente a aquellos

caballeros del crédito que se ven colocados realmente en una situación en que ya no siguen obteniendo capital ajeno para manejarlo y exigen que el banco no sólo les ayude a pagar el capital perdido, sino que además les permita proseguir sus estafas.

Constituye una base de la producción capitalista que el dinero se enfrente a la mercancía como forma sustantiva del valor, o que el valor de cambio asuma una forma sustantiva en el dinero, lo cual sólo es posible siempre y cuando que una determinada mercancía se convierta en el material por cuyo valor se miden todas las demás mercancías, convirtiéndose precisamente así en la mercancía general, en la mercancía por antonomasia, por oposición a todas las demás. Y esto tiene que manifestarse en un doble sentido, sobre todo tratándose de países capitalistamente desarrollados donde el dinero se repone en grandes proporciones, a saber: de una parte, mediante operaciones de crédito, de otra parte, mediante dinero–crédito. En épocas de crisis, en que el crédito se reduce o desaparece en absoluto, pronto el dinero se enfrenta súbita y absolutamente a las mercancías como medio único de pago y como la verdadera existencia del valor. De aquí la depreciación general de las mercancías, la dificultad, más aún, la imposibilidad de convertirlas en dinero, es decir, en su propia forma puramente imaginaria. Y, en segundo lugar, el dinero–crédito mismo sólo es dinero en la medida en que representa absolutamente al dinero real por el importe de su valor nominal. Con la retirada del oro, su convertibilidad en dinero, es decir, su identidad con el oro real, se convierte en algo problemático. De aquí las medidas coactivas, el alza del tipo de interés, etc., para asegurar las condiciones de esta convertibilidad. Esto puede agudizarse en mayor o menor medida mediante una falsa legislación basada en falsas teorías sobre el dinero e imponerse a la nación por exigirlo así el interés de los traficantes en dinero de los Overstone y consortes. Pero la base de esto reside en la base del mismo régimen de producción. Una desvalorización del dinero–crédito (para no hablar de privarla, lo que sería puramente imaginario, de sus propiedades monetarias) haría estremecerse todas las relaciones existentes. Se sacrifica, por tanto, el valor de las mercancías para asegurar la existencia mítica y autónoma de este valor en dinero. Como valor–dinero sólo se asegura de un modo general mientras se asegura el dinero. Para asegurar un par de millones de dinero, hay que sacrificar, por tanto, muchos millones de mercancías. Esto es inevitable en la producción capitalista y constituye una de sus bellezas. En los sistemas

anteriores de producción no existe esto, pues la estrecha base sobre la que se mueven no permite que se desarrollen en ellos ni el crédito ni el dinero–crédito. Mientras el carácter *social* del trabajo aparezca como la *existencia en dinero* de la mercancía y, por tanto, como un objeto situado al margen de la verdadera producción, serán inevitables las crisis de dinero, como crisis independientes o como agudización de las crisis reales. Es evidente, por otra parte, que mientras no se halle quebrantado el crédito de un banco, éste puede, en tales casos, mitigar el pánico mediante el aumento del dinero–crédito y acentuarlo con su retirada. Toda la historia de la moderna industria enseña que, si la producción interior se hallase organizada, los metales sólo serían necesarios, en realidad, para saldar el comercio internacional cuando su equilibrio se rompiese momentáneamente. Y la suspensión de los pagos en

metálico de los llamados bancos nacionales, medio al que se recurre como única medida salvadora, demuestra que dentro del país ya hoy no se necesita el dinero metálico.

Entre dos individuos sería ridículo decir que, en sus relaciones mutuas, presentan ambos una balanza de pagos desfavorable. Si son deudor y acreedor el uno del otro y viceversa, es evidente que, caso de que sus créditos no se salden, tiene que quedar deudor el uno del otro por la diferencia. Pero entre las naciones no ocurre esto, ni mucho menos. Y que no ocurre lo reconocen todos los economistas al decir que la balanza de pagos puede ser favorable o desfavorable a una nación, aunque su balanza comercial tenga necesariamente que nivelarse en última instancia. La balanza de pagos se distingue de la balanza comercial en que es una balanza comercial que vence dentro de un plazo determinado. Lo que hacen las crisis es condensar en un plazo más corto la diferencia entre la balanza de pagos y la balanza comercial; y las situaciones concretas que se desarrollan en la nación en la que se presenta la crisis y en la que, por tanto, vence ahora el término de los pagos, se encargan ya de producir esta contracción del plazo de compensación. En primer lugar, el éxodo de los metales preciosos; en segundo lugar, la venta de las mercancías recibidas en consignación; la exportación de mercancías para su venta o para conseguir en el interior del país anticipos en dinero a cuenta de ellas; el alza del tipo de interés, la rescisión de los créditos, la baja de los títulos y valores, la venta de títulos y valores extranjeros, la atracción de capital extranjero para invertirlo en estos

títulos y valores desvalorizados y, finalmente, la bancarrota, que viene a saldar toda una masa de créditos. En estos casos, aún se envían con frecuencia metales al país en que ha estallado la crisis, porque las letras de cambio en él son inseguras y lo más seguro es hacer los pagos en metálico. A esto hay que añadir el hecho de que, por lo que se refiere al Asía, todos los países capitalistas son sus deudores, la mayoría de ellos simultáneamente, de un modo directo o indirecto. Tan pronto como estas diversas circunstancias proyectan plenamente sus efectos sobre la otra nación interesada, se presenta también en ella la exportación de oro y plata, en una palabra, se declara el vencimiento de los créditos, y todos los fenómenos indicados se repiten.

En el crédito comercial, el interés, como diferencia entre el precio a crédito y el precio al contado, sólo entra en el precio de las mercancías cuando las letras tienen un plazo de vencimiento superior al normal.

En otro caso, no. Y esto se explica por el hecho de que todos toman este crédito con una mano y lo dan con la otra. (Esto no está de acuerdo con mi experiencia. *F. E.*) El descuento, cuando se desarrolla en esta forma, no se halla regulado por este crédito comercial. sino por el mercado de dinero.

Si la demanda y la oferta de capital–dinero, que determinan el tipo de interés, fuesen idénticas a la demanda y la oferta de capital real, como sostiene Overstone, el interés tendría que ser al mismo tiempo bajo y alto según que nos fijásemos en distintas mercancías o en la misma mercancía en distintas etapas (materia prima, artículo a medio fabricar y producto terminado). En 1844, el tipo de interés del Banco de Inglaterra osciló entre el 4% (de enero a septiembre) y el 21/2 y el 3% de noviembre hasta fines de año. En 1845, fue del 21/2, 23/4 y el 3% de enero a octubre y en los últimos meses del año osciló entre el 3 y el 5%. El precio medio del buen algodón de Nueva Orleans fue en 1844 de 61/2 peniques y en 1845 de 47/6 peniques. El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón en Liverpool eran de 627,042 balas y el 3 de marzo de 1845 de 773,800

balas. A juzgar por el bajo precio del algodón, el tipo de interés vigente en 1845 debía ser bajo, como en realidad lo fue durante la mayor parte de aquella época. Pero, juzgando por los hilados, habría debido ser alto, pues los precios eran relativamente elevados y las ganancias en absoluto. Con algodón a 4 peniques la libra podía hilarse en 1845, con 4 peniques de costo de hilado,

una madeja (núm. 40 *gut secunda mule twist)*, que le salía, por tanto, al fabricante de hilados por 8 peniques y que en septiembre y octubre de 1845 podía vender a razón de 101/2 u 111/2 peniques la libra (véase más adelante el testimonio de Wylie).

La solución de todo este problema puede formularse del modo siguiente:

La demanda y la oferta de capital de préstamo serían idénticas a la demanda y la oferta de capital en general (aunque esta última frase es absurda, pues para el industrial o el comerciante la mercancía es una forma de su capital, pero ellos nunca exigen capital como tal, sino que exigen siempre solamente esta mercancía específica en sí, la compran y la pagan en tanto que mercancía como trigo o como algodón, independientemente del papel que esté llamada a desempeñar en el ciclo de su capital) si no existiesen prestamistas de dinero y en vez de eso los capitalistas prestamistas se hallasen en posesión de la maquinaria, las materias primas, etc., y las prestasen o las alquilasen, como hoy se alquilan las casas, a los capitalistas industriales, que son a su vez propietarios de una parte de estos objetos. En estas condiciones, la oferta de capital a préstamo es idéntica a la oferta de elementos de producción para el capitalista industrial y a la oferta de mercancías para el comerciante. Pero es evidente que, en este caso, la división de la ganancia entre el prestamista y el prestatario dependería ante todo íntegramente de la proporción en que este capital se tomase a préstamo y en que fuese propiedad de quien lo emplease.

Según el señor Weguelin (*Bank Acts*, 1857), el tipo de interés se determina por “la masa del capital inactivo” (252); “sólo es un índice de la masa del capital ocioso que busca una inversión” (271); más adelante, llama a este capital inactivo *floating capital* (285) y entiende por tal los “billetes del Banco de Inglaterra y otros medios de circulación dentro del país; por ejemplo, los billetes de los bancos provinciales y la moneda existente en el interior del país... Incluyo también en el *floating capital* las reservas de los bancos”

(502, 503), y más adelante también el oro en barras (503). El mismo Weguelin nos dice así que el Banco de Inglaterra influye considerablemente en el tipo de interés en épocas “en que nosotros” (o sea, en Banco de Inglaterra) “tenemos de hecho en nuestras manos la mayor parte del capital inactivo” (1,198), mientras que, según las declaraciones del señor Overstone

reproducidas más arriba, el Banco de Inglaterra “no es ningún sitio para capital”. Dice además Weguelin: “A mi juicio, el tipo de descuento se regula por la cantidad de capital inactivo que hay en el país. La cantidad de dinero inactivo se halla representada por la reserva del Banco de Inglaterra, que es en realidad una reserva metálica. Por consiguiente, cuando disminuye el tesoro metálico, esto hace disminuir la cantidad de dinero inactivo dentro del país, con lo cual aumenta el valor del resto que aún existe” (1,258). J. Stuart Mill dice (2,102): “El Banco se ve obligado, para mantener la solvencia de su *banking department*, a hacer todo lo posible por llenar la reserva de este departamento; por tanto, tan pronto como advierta que baja de nivel, deberá asegurarse una reserva y restringir sus descuentos o vender títulos y valores” [p. 188]. La reserva, cuando se tiene en cuenta solamente el *banking department*, es reserva solamente para los depósitos. Según los Overstones, el *banking department* debe actuar solamente como banquero, sin preocuparse para nada de la emisión “automática” de billetes. Pero en épocas de verdadera crisis, el instituto, independientemente de la reserva del *banking department*, formada exclusivamente por billetes, no pierde de vista el tesoro metálico, y no debe perderlo de vista si no quiere dar en quiebra. Pues a medida que desaparece la reserva metálica, desaparece también la reserva de los billetes de banco, y nadie debiera saber esto tan bien como el señor Overstone, ya que fue precisamente él quien lo organizo tan sabiamente con su ley bancaria de 1844.

notas al pie del capítulo XXXII:

1. *Bank Acts*, 1857, declaraciones de Twells banquero: “4,516. Como banquero, ¿hace usted negocios con capital o con dinero? –Nosotros operamos con dinero”. “4,517. ¿Cómo se hacen efectivos los depósitos en su banco? –En dinero”. “4,518. ¿Cómo se pagan? –En dinero”. “[4,519] ¿Puede afirmarse, pues, que esos depósitos son algo más que dinero? –No”.

Overstone (véase cap. XXXVI [pp. 459 *ss*.] confunde continuamente *capital y money*. *Value of money* es, para él, también el interés, pero siempre y cuando que se halle determinando por la masa del dinero; *value of capital*, es tal como él lo concibe, el interés en cuanto determinado por la demanda de capital productivo y por la ganancia que arroja. Dice Overstone: “4,140. El empleo de la palabra capital es muy peligroso”.

“4,148. Las exportaciones de oro de Inglaterra representan una disminución de la cantidad de dinero existente dentro del país la cual tiene que provocar, naturalmente, un aumento de la demanda en el mercado de dinero en general”. (Y no, por tanto, según esto, en el mercado de capital). “4,112. A medida que el dinero sale del país, disminuye la cantidad de dinero existente dentro de éste. Esta disminución de la cantidad de dinero que permanece dentro del país hace que aumente el valor de este dinero”.

(Esto representa, originariamente, en su teoría, un aumento de valor del dinero como tal dinero provocado por la contracción de la circulación, comparando el dinero con los valores de las mercancías; por tanto, este

aumento del valor del dinero = a la disminución del valor de las mercancías. Pero como entretanto ha quedado irrefutablemente demostrado incluso para él que la masa del dinero circulante no determina los precios, resulta que ahora es la disminución del dinero como medio de circulación la que hace que aumente su valor como capital a interés, y por tanto, el tipo de interés). “Y este valor incrementado del dinero restante pone un dique a la retirada del dinero y dura hasta que ha hecho refluir la cantidad de dinero necesaria para restablecer el equilibrio”. Véase más abajo la continuación de las contradicciones en que incurre Overstone

[*infra*. pp, 482 *ss*.]

2. Aquí nos encontramos con la confusión de que ambas cosas son “dinero”: el depósito, como derecho a reclamar un pago del banquero y el dinero depositado en manos del banquero mismo. El banquero Twells, en sus declaraciones ante la Comisión Bancaria de 1857, pone el siguiente ejemplo: “Inicío el negocio con 10,000 libras esterlinas. Destino 5,000 a comprar mercancías y las coloco en mi almacén. Las 5,000 libras restantes las deposito en un banco para girar sobre ellas a medida que las vaya necesitando. Pero sigo considerando las 10,000 libras como mi capital, aunque la mitad de esta suma reviste la forma de un depósito o de dinero”. (4,258). Partiendo de aquí, se desarrolla ahora el siguiente lindo debate: “4,531. Es decir, ¿que ha confiado usted sus 5,000 libras en billetes de banco a otra persona? –Exactamente”. “4,532. Entonces,

¿esta persona tiene las 5,000 libras en depósito? –Ciertamente”. “4,533. ¿Y

usted, tiene otras 5,000 libras depositadas? –Exactamente". "4,534. ¿La otra persona tiene 5,000 libras esterlinas en dinero y usted tiene 5,000 libras esterlinas en dinero? –Ciertamente". "4,535. ¿Pero no es, en último resultado, otra cosa que dinero? –No". La confusión proviene, en parte, de lo siguiente: A, que ha depositado en el banco las 5,000

libras, puede girar sobre ellas, sigue disponiendo de ellas exactamente lo mismo que si las tuviese todavía en su poder. En este sentido, las 5,000 libras son, para él, dinero potencial. Pero al girar sobre ellas va destruyendo proporcionalmente su depósito. Si retira de él dinero real y su dinero se ha concedido ya en préstamo a otro, no se le pagará con su propio dinero, sino con otro dinero depositado en el banco. Si paga una deuda a B con un cheque contra su banquero y B deposita este cheque en su banco y el banquero de A tiene, a su vez, un cheque contra el banquero de B, de tal modo que ambos banqueros puedan limitarse a canjear sus cheques, resultará que el dinero depositado por A habrá cumplido por dos veces la función propia del dinero: una vez en manos de aquel que ha recibido el dinero depositado por A; otra vez en manos del mismo A. La segunda vez se opera una compensación de créditos (el crédito de A contra su banquero y el crédito de éste contra el banquero de B) sin que medie para nada dinero. El depósito actúa dos veces como dinero, una vez como dinero real y otra vez como derecho a reclamar una cantidad de dinero. Los simples derechos a reclamar dinero pueden hacer las veces de dinero mediante el mecanismo de la compensación de créditos.

CAPITULO XXXIII

LOS MEDIOS DE CIRCULACIÓN EN EL SISTEMA DE CRÉDITO

"El gran regulador del ritmo de la circulación es el crédito. Así se explica por qué las crisis agudas del mercado de dinero suelen coincidir con la abundancia de la circulación" (*The Currency Theor Reviewed*, página 65). Es debe entenderse en dos sentidos. En primer lugar, todos los métodos que ahorran medios de circulación se basan en el crédito. En segundo lugar, tomemos, por ejemplo, un billete de 500 libras esterlinas. A se lo entrega hoy a B en pago de una letra de cambio; B lo deposita el mismo día en su banco, el cual descuenta con él, siempre el mismo día, una letra de cambio, a favor de C; C la paga a su banco, éste la pasa al *bill–broker* para que la descuente, etc. La celeridad con que circula aquí el billete de banco como medio de

compras y de pagos se halla condicionada por la celerida (con que retorna siempre a alguien en forma de depósito, para pasa de nuevo a otro en forma de préstamo. La simple economía de medios de circulación aparece desarrollada hasta el máximo en la Clearing House, en el simple intercambio de letras vencidas y en la función predominante del dinero como medio de pago simplemente para saldar las diferencias. Pero la existencia de estas letras descansa, a su vez, sobre el crédito que se conceden mutuamente los industriales y comerciantes. Retirad este crédito y disminuirá enseguida el número de letras de cambio, sobre todo el de las libradas a larga vista, y con ellas la eficacia de este método de compensación. Y esta economía, que consiste en eliminar el dinero de los actos de circulación y que se basa íntegramente en la función del dinero como medio de pago, la cual descansa, a su vez, sobre el crédito, sólo puede ser (si prescindimos de la técnica más o menos desarrollada en cuanto a la concentración de estos pagos) de dos clases: los créditos mutuos, representados por letras de cambio o cheques, se compensan unas veces en manos del mismo banquero, que se limita a transcribir el crédito de la cuenta de un cliente a la de otro, y otras veces entre distintos banqueros.1 La concentración de 8 a 10 millones de letras de cambio en manos de un *bill*–

broker, por ejemplo, en manos de la firma Overend, Gurney & Co., fue uno de los medios principales empleados para ampliar localmente la escala de esta compensación. Esta economía aumenta la eficacia del medio de circulación, puesto que, gracias a ella, basta con una pequeña cantidad de él para el simple saldo de la balanza. De otra parte, el ritmo del dinero que funciona como medio de circulación (lo cual es también una manera de economizarlo) depende íntegramente de la corriente de las compras y las ventas, o bien de la concatenación de los pagos, siempre y cuando que se efectúen unos tras otros en dinero. Pero el crédito sirve de vehículo para ello y activa así el ritmo de la circulación. Cada moneda sólo puede circular, por ejemplo, cinco veces y permanece más tiempo en cada mano –como simple medio de circulación, sin la interposición del crédito– si A, su primitivo poseedor, compra a B, B a C, C a D, D a E y E a F, es decir, si su paso de una mano a otra se efectúa solamente por medio de compras y ventas reales. Pero si B deposita en poder de su banquero el dinero recibido de A en pago y el banquero se lo entrega a C como descuento de una letra, C

compra a D, éste lo deposita en su banco y el banco se lo presta a E, el cual compra a F, tendremos que su ritmo como simple medio de circulación (medio de compra) se opera a través de varias operaciones de crédito: el depósito que B efectúa en su banco y el descuento que éste hace a C, el depósito de B en poder de su banquero y el descuento de éste a favor de E, o sean, cuatro operaciones de crédito. Sin estas operaciones de crédito, no habría podido operar la misma moneda cinco compras seguidas en un período de tiempo dado.

El hecho de que cambie de mano sin que medien operaciones de compra y venta reales –como depósito y descuento– es lo que viene aquí a acelerar su circulación en una serie de operaciones reales y efectivas de cambio.

Ya hemos visto más arriba como el mismo billete de banco puede crear depósitos en poder de diferentes banqueros. También puede crear distintos depósitos en manos de un solo banquero. Este descuenta con el billete depositado por A la letra de cambio de B, B paga a C y C deposita el mismo billete en el mismo banco, el cual lo invierte.

Ya pusimos de manifiesto al estudiar la circulación simple del dinero (libro I, cap. III [pp. 83–84]) que la masa del dinero realmente circulante, partiendo como de factores dados del ritmo de circulación y de la economía de los pagos, se determina por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones. Y la misma ley rige para la circulación fiduciaria.

En el cuadro siguiente se indican las cifras medias anuales de los billetes del Banco de Inglaterra para cada año, en la medida en que se hallan en manos del público y, concretamente, los billetes de 5 y 10

libras, los de 20 a 100 y los de importes superiores, de 200 a 1,000 libras, así como el porcentaje que dentro de la circulación total representa cada una de estas categorías. Las cifras expresan millares.

Billetes de 5 y 10 libras Billetes de 20–100

Billetes de 200–1,000

En total

esterlinas

libras esterlinas

libras esterlinas

Libras

esterlinas

Año

libras esterlinas

%

libras esterlinas

%

libras

% libras

esterlinas

esterlinas

1844 9,263 45.7 5,735 28.3 5,253 26.0

20,241

1845 9,698 46.9 6,082 29.3

4,942

23.8

20,722

1846 9,918 48.9 5,778 28.5

4,590

22.6

20,286

1847 9,591 50.1 5.498 28.7

4,066

21.2

19,155

1848 8,732 48.3 5,046 27.9

4,307

23.8

18,085

1849 8,692 47.2 5,234 28.5

4,477

24.3

18,403

1850 9,164 47.2 5,587 28.8

4,646

24.0

19,398

1851 9,362 48.1 5,554 28.5

4,557

23.4

19,473

1852 9.839 45.0 6,161 28.2

5,856

26.8

21,856

1853 10,699 47.3 6,393 28.2 5,541 24.5

22,653

1854 10,565 51.0 5,910 28.5 4,234 20.5

20,709

1855 10,628 53.6 5,706 28.9 3,459 17.5

19,793

1856 10,680 54.4 5,645 28.7 3,323 16.9

19,648

1857 10,659 54.7 5,367 28.6 3,241 16.7

19,467

(*Bank Acts*. 1858, p. XXVI).

El total de los billetes de banco en circulación aumenta, pues, de un modo positivo de 1844 a 1857, a pesar de haber ascendido a más del doble el tráfico

comprobado por exportaciones e importaciones. Los billetes pequeños de 5 y 10 libras aumentan, como indica el cuadro, de 9.263,000 libras esterlinas en 1844 a 10.659,000 libras en 1857. Y esto ocurre simultáneamente con el aumento de la circulación oro, que se acentúa considerablemente por estos mismos años. En cambio, se registra un descenso de los billetes de cantidades superiores (de 200 a 1,000 libras), descenso que es de 5.856,000 libras esterlinas en 1852 a 3.241,000 libras en 1857 y que representa, por tanto, una disminución de más de 21/2 millones. Esto se explica del modo siguiente: "El 8 de junio de 1854, los bancos privados de Londres dieron entrada en la organización de la Clearing House a los bancos por acciones y, poco después, se organizó el *clearing* final en el Banco de Inglaterra. Los saldos diarios se liquidan mediante transferencias en las cuentas corrientes que en el Banco de Inglaterra tienen abiertas los distintos bancos. Este sistema hace que sean inútiles los billetes por cantidades altas de que los bancos se valían anteriormente para cubrir saldos respectivos" (*Bank Acts*, 1858, p. V).

Hasta qué punto se reduce a un mínimo el empleo del dinero en el comercio al por mayor lo demuestra el cuadro que reproducimos en el libro I, cap. III, nota 55 [p. 104] y que fue facilitado a la Comisión bancaria por Morrison, Dillon & Co., una de las más importantes casas de Londres de esas en que un comerciante al por menor puede adquirir todas sus existencias de mercancías.

Según el testimonio de W. Newmarch ante la Comisión (*Bank Acts*, 1857, núm. 1,741), había otros factores que contribuían también al ahorro de medios de circulación: la tarifa de un penique para el franqueo de las cartas, los ferrocarriles, los telégrafos, en una palabra, los progresos de los medios de comunicación, lo que permite que Inglaterra, con el mismo volumen aproximado de circulación de billetes de banco, pueda realizar ahora un volumen cinco a seis veces mayor de negocios que antes. A ello contribuyó también esencialmente, según el dicho testimonio, el hecho de haber sido eliminados de la circulación los billetes de más de 10 libras. Newmarch considera esto como una explicación natural del hecho de que en Escocia e Irlanda, donde circulan también billetes de 1 libra, haya aumentado en un 31% aproximadamente la circulación de billetes de banco (1,741). Indica como cifra de circulación total de billetes de banco en el Reino Unido, incluyendo los billetes de 1 libra, 39 millones de libras esterlinas (1,749). La circulación de oro

= 70 millones de libras (1,750). En Escocia, la circulación de billetes de banco fue de 3.120,000 de libras esterlinas en 1834, de 3.020,000 en 1844 y de 4.050,000 en 1854 (1,752).

Ya esto, por sí solo, indica que no está, ni mucho menos, al alcance de los bancos de emisión multiplicar el número de billetes en circulación, siempre y cuando que estos billetes sean convertibles en dinero a la vista. (Aquí no se habla para nada de papel–moneda inconvertible; los billetes de banco

inconvertibles sólo pueden funcionar como medio general de circulación allí donde se hallan respaldados de hecho por el crédito del Estado, como, por ejemplo, ocurre actualmente en Rusia. Esto los coloca bajo la acción de las leyes que rigen el papel–moneda de Estado inconvertible que han sido estudiadas ya (libro I, cap. III, 2, *c*: *La moneda*. *El signo de valor* [pp. 89 *ss*.] *F*. *E*.).

La cantidad de billetes en circulación se rige por las necesidades del comercio, y cada billete superfluo retorna inmediatamente a las manos del que lo emite. Y como en Inglaterra sólo los billetes del Banco de Inglaterra circulan con carácter general como medio legal de pago, podemos prescindir aquí de la circulación insignificante y puramente local de los billetes emitidos por los bancos provinciales.

El señor Neave, gobernador del Banco de Inglaterra, declara ante el *Bank Committee*: “Núm. 947.

(Pregunta:) ¿Sostiene usted que, cualesquiera que sean las medidas que adopte, el importe de los billetes que se hallan en manos del público es siempre el mismo, o sean, 20 millones de libras esterlinas, aproximadamente? –En tiempos normales, las necesidades del público parecen exigir unos 20 millones. En ciertas épocas del año, que se repiten periódicamente, esta cifra aumenta en 1 ó 11/2 millones. Si el público necesita más, puede obtenerlo siempre, como he dicho, del Banco de Inglaterra.” “948. Decía usted que durante el pánico el público no quería permitirles reducir la cantidad de billetes en circulación; ¿querría usted razonar esto? –En épocas de pánico, el público tiene, a mi juicio, plenos poderes para obtener billetes de banco; y, naturalmente, mientras el Banco se halla obligado por un deber, el público puede, al amparo de él, recibir del Banco estos billetes.” “949. Al parecer ¿el

Banco de Inglaterra necesita tener en circulación constantemente unos 20 millones en billetes? –20 millones en manos del público; la cifra varía. Unas veces son 181/2 millones, otras veces 19 ó 20, pero como término medio puede usted poner de 19 ó 20 millones."

Declaraciones de Thomas Tooke ante la Comisión de la Cámara de los Lores sobre la *Commercial Distress* (Crisis Comercial, 1848–57. [p. 347]), núm. 3,094: "El Banco no puede aumentar a su antojo la cantidad de billetes que circula entre el público; lo que sí puede hacer, pero sólo por medio de una operación muy violenta, es reclucirla."

J. C. Wright, con treinta años de actuación como banquero en Nottingham, después de explicar en detalle la imposibilidad de que los bancos provinciales nunca mantengan en circulación más billetes de los que el público necesita y desea, dice refiriéndose a los billetes del Banco de Inglaterra (*Commercial Distress*, 1848–57), núm. 2,844: "No conozco ningún límite [a la emisión de billetes] por parte del Banco de Inglaterra, pero todo aquello en que exceda a las necesidades de la circulación pasa a los depósitos, adoptando así otra forma."

Y esto mismo es aplicable a Escocia, donde apenas circula más que papel, pues aquí, al igual que en Irlanda, están autorizados también los billetes de 1 libra y *the scotch hate gold*. (51) Kennedy, director de un banco escocés, declara que los bancos no podrían siquiera reducir su circulación de billetes y "opina que mientras las operaciones comerciales interiores requieran billetes u oro para poder realizarse, los banqueros tendrán que suministrar los medios de circulación necesarios para alimentar estas operaciones, ya sea a instancia de sus depositantes o de otro modo ... Los bancos escoceses pueden restringir sus operaciones, pero no pueden ejercer ningún control sobre su emisión de billetes" (*l. c*., núms. 3,446–48). Y en términos parecidos se expresa Anderson, director de la *Union Bank of Scofland*, *l. c*., núm. 3,578: "¿Impide e sistema del intercambio mutuo de billetes (entre los bancos escoceses) que un banco emita mas billetes de los necesarios? –Sí; pero tenemos un medio más eficaz que el intercambio de billetes (que, en realidad, no tiene nada que ver con esto, aunque asegura la circulación de los billetes de cualquier banco por toda Escocia) y es la práctica general existente en Escocia de tener una cuenta corriente en un banco; todo el que cuenta con algún dinero tiene una cuenta

en un banco, en la que ingresa diariamente el dinero que no necesita de momento, lo cual hace que al final de cada día de operaciones se concentre en los bancos todo el dinero, con excepción de lo que cada cual lleva en su bolsillo."

Y lo mismo ocurre en Irlanda, según lo que declaran el gobernador del Banco de Irlanda, Mac Donnel, y el director del *Provincial Bank of Ireland*, Murray, ante la misma Comisión.

La circulación de billetes no es tan sólo independiente de la voluntad del Banco de Inglaterra, sino también del estado de las reservas-oro en los sótanos del Banco, el cual asegura la convertibilidad de los billetes emitidos. "El 18 de septiembre de 1846, la circulación de billetes del Banco de Inglaterra ascendía a 20.900,000 libras esterlinas y su reserva metálica era de 16.273,000 libras; el 5 de abril de 1847, la circulación era de 20.715,000 libras y la reserva metálica de 10.246,000. Es decir que, a pesar de haberse explotado 6 millones de libras de oro y plata, la circulación de billetes de banco no se redujo" (J. G. Kinnear, *The Crisis and the Currency*, Londres, 1847, p. 5). Huelga decir, sin embargo, que esto sólo rige bajo las

condiciones actualmente existentes en Inglaterra, y aún así siempre y cuando que las leyes no dispongan otra cosa acerca de la proporción entre la emisión de billetes y las reservas metálicas.

Son, pues, las necesidades del comercio y sólo ellas las que influyen en la cantidad del dinero circulante –billetes de banco y oro–. Y a este propósito hay que tener en cuenta en primer lugar las fluctuaciones periódicas que se repiten todos los años, cualquiera que sea el estado general de los negocios, de tal modo que desde hace veinte años "la circulación es en determinados meses alta y en otros baja, mientras que en ciertos meses presenta un nivel medio" (Newmarch, *Bank Acts*, 1857, núm. 1,650).

Así, todos los años, en el mes de agosto, salen del Banco de Inglaterra a la circulación interior, para pagar los gastos de la cosecha, varios millones, la mayor parte de ellos en oro; como se trata fundamentalmente de atender al pago de salarios, no son muy aptos para estos fines, en cuanto a Inglaterra, los billetes de banco. Antes de final de año, todo este dinero retorna a las arcas del Banco de Inglaterra. En Escocia apenas circulan más que billetes de

a libra en soberanos, por tanto, la circulación de billetes de banco se dilata en unos 3 ó 4 millones al presentarse estas situaciones, que se dan dos veces al año, en mayo y en noviembre; semanas después se inicia ya el reflujo y al mes ha retornado todo el dinero (Anderson, *Commercial Distress*, 1849–57, núms. 3,595–3,600).

La circulación de billetes del Banco de Inglaterra experimenta también una oscilación trimestral, provocada por el pago trimestral de los "dividendos", es decir, de los intereses de la Deuda pública, que hace que empiece retirándose de la circulación una parte de los billetes de banco, para luego volver a circular entre el público, retornándose enseguida a su punto de partida. Weguelin (*Bank Acts*, 1857. núm. 38) calcula en 21/2 millones la cifra de la oscilación que esto determina en cuanto a la circulación de billetes. En cambio, el señor Chapman, de la conocida firma Overend. Gurney & Co., cifra en proporciones mucho más altas la perturbación causada en el mercado de dinero por este factor a que nos referimos. "Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones para impuestos, con el fin de hacer frente al pago de dividendos, tiene que haber necesariamente alguien que facilite mientras tanto esta cantidad" (*Bank Acts*, 1857, núm. 5,196).

Mucho más importantes y sostenidas son las fluctuaciones en cuanto al volumen del medio circulante que corresponder a las diversas fases del ciclo industrial. Oigamos lo que dice acerca de esto otro asociado de aquella firma, el venerable cuáquero Samuel Gurney (*en Commercial Distress*, 1848–57, núm.

2,645): "A fines de octubre (de 1847) se hallaban en manos del público 20.800,000 libras esterlinas en billetes de banco. Era muy difícil, por aquel entonces, obtener billetes de banco en el mercado de dinero. Se debía ello al temor general de que no sería posible procurárselos por virtud de la restricción impuesta por la ley bancaria de 1844. Actualmente (es decir, en marzo de 1848), los billetes de banco que se hallan en manos del público ascienden... a 17.700,000 libras esterlinas, pero como ahora no existe ninguna alarma comercial, esta cantidad es más de la necesaria. "2,650. El importe de los billetes de banco ... que se hallan fuera de la custodia del Banco de Inglaterra constituye un exponente absolutamente insuficiente del estado activo de la circulación, si al mismo tiempo no se tiene en cuenta... el estado

del mundo comercial y del crédito.” “2,651.

La sensación de que el importe actual de la circulación que se halla en manos del público es más de la necesaria responde en gran medida a nuestra situación actual de gran estancamiento. Si rigiesen precios altos y los negocios estuviesen animados, los 17.700,000 libras esterlinas nos producirían una sensación de escasez.”

(Mientras el estado de los negocios sea tal que los adelantos hechos se reembolsen regularmente y el crédito permanezca también inalterable, la expansión y la contracción de la circulación se ajustarán sencillamente a las necesidades de los industriales y los comerciantes. Como, al menos en Inglaterra, el oro no desempeña ningún papel en el comercio al por mayor y la circulación de oro, prescindiendo de las fluctuaciones que se producen en distintas épocas del año, puede ser considerada como una magnitud relativamente constante durante largo tiempo, tenemos que la circulación de billetes del Banco de Inglaterra constituye un barómetro bastante exacto de estos cambios. En los períodos de calma que suceden a las crisis se reduce al mínimo la circulación y al reanimarse la demanda se produce también una gran apetencia de medios de circulación, que se acentúa a medida que crece la prosperidad; la masa de medios de circulación llega a su apogeo en los períodos de exceso de tensión y de superespeculación, pero enseguida vuelve a estallar la crisis y de la noche a la mañana desaparecen del mercado los billetes de banco que la víspera circulaban en tal abundancia, y con ellos se esfuman los descontadores de letras, los que concedían adelantos sobre títulos y valores, los compradores de mercancías. El Banco de Inglaterra tiene que acudir en socorro y remedio de estos males, pero sus fuerzas se agotan también enseguida, pues la ley bancaria de 1844 le obliga a restringir su circulación de billetes de banco precisamente en el momento en que todo el mundo clama por billetes, en que los que poseen mercancías no pueden venderlas y tienen, sin embargo, que pagar y están

dispuestos a hacer todos los sacrificios con tal de obtener papel–moneda. “Durante la alarma –dice el banquero Wright, citado más arriba, en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 2,930–, el país necesita el doble de medios de circulación que en épocas normales, porque los absorben los banqueros y otras personas.”

En cuanto estalla la crisis, ya sólo interesan los medios de pago. Y como todo el mundo depende de los demás para obtenerlos y nadie sabe si el otro estará en condiciones de pagar al llegar el día del vencimiento, se desata un verdadero pugilato para apoderarse de los medios de pago existentes en el mercado, es decir, de los billetes de banco. Todos se dedican a acumular cuantos pueden obtener, con lo cual los billetes desaparecen de la circulación en el preciso instante en que más se necesitan. Samuel Gurney (en *Commercial Distress*, 1848–57, núm. 1,116) cifra en 4 a 5 millones de libras esterlinas la cantidad de billetes de banco que en octubre de 1847, en un momento de pánico, se retiraron de la circulación. *F. E.*) Singularmente interesante es, en este respecto, el interrogatorio del socio de Gurney, del ya citado Chapman, ante el *Bank Committee* de 1857. Reproduciremos en el contexto la parte fundamental de sus declaraciones, si bien algunos de los puntos tocados en ellas habrán de ser tratados por nosotros más adelante.

El señor Chapman manifiesta lo siguiente:

"4,963. No tengo reparo en decir que no me parece conveniente que el mercado de dinero se halle en manos de cualquier capitalista individual (como algunos que hay en Londres), el cual pueda provocar una escasez enorme de dinero y una crisis, precisamente en los momentos en que desciende considerablemente la circulación... Y esto es posible..., pues existe más de un capitalista que puede retirar uno o dos millones de libras esterlinas de la masa de medios de circulación, si con ello se beneficia." "4,965. Un gran especulador puede vender consolidados por valor de 1 ó 2 millones, retirando así el dinero del mercado. Algo parecido a esto ha ocurrido no hace mucho, y ello produce una crisis extraordinariamente violenta" [p. 471].

4,967. Los billetes de banco son, en estos casos, evidentemente improductivos. "Pero esto no les preocupa, con tal de conseguir una gran finalidad; su gran finalidad consiste en hacer que suban los precios de los valores, en producir una crisis de dinero, y tienen en sus manos todos los medios para conseguirlo." Un ejemplo: una mañana, existía una gran demanda de dinero en la bolsa de valores: nadie sabía las causas de ello; alguien propuso a Chapman que le prestase 50,000 libras esterlinas al 7%. Chapman estaba asombrado, pues su tipo de interés era mucho más bajo: aceptó. Poco después, volvió a verle la misma persona y contrató otro

préstamo de 50,000 libras al 71/2%, enseguida otro de 100,000 al 8%, y aún pretendía obtener otra cantidad al 81/2%. Pero, al llegar aquí, a Chapman le entró miedo. Más tarde, se averiguó que había sido retirada del mercado una importante suma de dinero. Pero, dice Chapman, "presté a pesar de ello una suma considerable al 8%, y no fui más allá porque sentí miedo; no tenía idea de lo que podía venir después".

No debe olvidarse que, aunque al parecer permanezcan de un modo bastante constante 19 a 20

millones de libras en manos del público, de un lado la parte de estos billetes que circula de un modo real y, de otro lado, la parte que se halla ociosa, atesorada como reserva en poder de los bancos, varían entre sí constantemente y en proporciones considerables. Si esta reserva es grande y, por tanto, la circulación real baja, esto quiere decir, desde el punto de vista del mercado de dinero, que la circulación está colmada (*the circulation is full, money is plentiful*); si la reserva es pequeña y, por consiguiente, la circulación real se halla, colmada, el mercado de dinero dice de ésta que es baja (*the circulation is low, money is scarce*); es decir, es baja la cantidad del capital de préstamo ocioso. La expansión o la contracción reales de la circulación, independientes de las fases del ciclo industrial –pero de tal modo que la cantidad que el público necesita siga siendo la misma– sólo se producen por motivos técnicos, por ejemplo, en los momentos en que vence el plazo para pagar los impuestos o los intereses de la Deuda pública. El pago de los impuestos hace que afluyan a las arcas del Banco de Inglaterra billetes de banco y oro en cantidad superior a la normal, contrayéndose de hecho la circulación, sin tener en cuenta las necesidades de ésta. Y al revés, cuando se pagan los dividendos de la Deuda pública. En el primer caso, se contraen préstamos en el Banco para obtener medios de circulación. En el segundo caso, baja el tipo de interés de los bancos privados a causa del aumento momentáneo de sus reservas. Esto no tiene absolutamente nada que ver con la masa absoluta de los medios de circulación, sino que guarda relación simplemente con la firma bancaria que lanza al mercado estos medios de circulación y para la que este proceso se presenta como un proceso de enajenación de capital de préstamo, embolsándose, por tanto, la ganancia correspondiente.

En un caso, se produce un desplazamiento puramente temporal del medio circulante, que el Banco de Inglaterra compensa haciendo adelantos a corto plazo y con un interés bajo poco antes de que llegue el vencimiento de los impuestos trimestrales y de los dividendos también trimestrales; y estos billetes excedentes así emitidos llenan por el momento la laguna producida por el pago de los impuestos, mientras

que su retorno al Banco hace que refluya poco después la plétora de billetes que lanza al público el pago de los dividendos.

En el otro caso, el que la circulación sea baja o se halle colmada no significa más que una distinta distribución de la misma masa de medios de circulación en circulación activa y depósitos, es decir, en instrumentos de préstamos.

Por otra parte, cuando aumenta el número de billetes emitidos a cambio del oro que afluye, por ejemplo, al Banco de Inglaterra, estos billetes ayudan a realizar los descuentos fuera del Banco y refluyen a él a través de los pagos de los préstamos, con lo cual la masa absoluta de los billetes circulantes sólo aumenta momentáneamente.

Si la circulación se halla colmada por razón de la extensión de los negocios (cosa que también es posible a base de precios relativamente bajos), el tipo de interés puede ser relativamente alto por la demanda de capital de préstamo a consecuencia del alza de las ganancias y del incremento de nuevas inversiones. Si la circulación es baja por razón de la contracción de los negocios o bien por la gran fluidez del crédito, el tipo de interés puede ser también bajo aunque los precios sean altos. (Véase Hubbard.)

La cantidad absoluta de la circulación sólo influye de un modo determinante sobre el tipo de interés en épocas de crisis. En estos casos, pueden ocurrir dos cosas: una es que la demanda de circulación colmada sólo exprese la demanda de medios de atesoramiento (prescindiendo del ritmo amortiguado con que circula el dinero y con que las mismas monedas se convierten constantemente en capital de préstamo) por razón de la falta de crédito, como ocurrió en 1847, en que la derogación de la ley bancaria no ocasionó ninguna expansión de la circulación, pero bastó, sin embargo, para sacar de nuevo a la luz y lanzar a la circulación los billetes acumulados. Otra es que, en algunas circunstancias, se necesiten realmente más medios de circulación, como

sucedió en 1857, en que la circulación aumentó realmente durante algún tiempo, después de la derogación de la ley bancaria.

Fuera de estos casos, la masa absoluta de la circulación no influye sobre el tipo de interés, ya que, en primer lugar –partiendo de la economía y el ritmo de la circulación como de factores dados–, ésta se halla determinada por los precios de las mercancías y la masa de las transacciones (de estos dos factores, uno neutraliza casi siempre los efectos del otro) y, finalmente, por el estado del crédito mientras que la inversa no es verdadera: la masa en circulación no determina el estado del crédito; y en segundo lugar, no existe una relación entre los precios de las mercancías y el interés.

Durante la vigencia del *Bank Restriction Act* (1797–1820) se produjo una plétora de *currency* y el tipo de interés era siempre mucho más alto que desde la reanudación de los pagos al contado. Más tarde, volvió a descender rápidamente al restringirse la emisión de billetes de banco y subir el curso del cambio. En 1822, 1823 y 1832, la circulación general era baja y bajo también el tipo de interés. En 1824, 1825 y 1836, la circulación era alta y el tipo de interés subió. En el verano de 1830, la circulación era alta y el tipo de interés bajo. Desde los descubrimientos de las minas auríferas, se ha expansionado la circulación de dinero en toda Europa y ha subido el tipo de interés. Por tanto, éste no depende de la masa de dinero circulante.

Donde mejor se manifiesta la diferencia entre la emisión de medios de circulación y los préstamos de capital es en el verdadero proceso de reproducción. Al estudiarlo (libro II, sección III), hemos visto el intercambio que se establece entre los diversos elementos que forman la producción. Por ejemplo, el capital variable se halla formado, objetivamente, por los medios de subsistencia de los obreros, por una parte del propio producto de éstos. Pero se les ha ido abonando fragmentariamente en dinero. Este dinero tiene que ser adelantado por el capitalista y el que a la semana siguiente pueda desembolsar el nuevo capital variable empleando para ello de nuevo el dinero desembolsado en la semana anterior, dependerá en gran parte de la organización del sistema de crédito. Y lo mismo ocurre en cuanto a los actos de intercambio entre los distintos elementos que integran un capital social en su conjunto, por ejemplo, entre los artículos de consumo y los medios de producción de artículos de consumo. El dinero para ponerlos en circulación

tiene que ser adelantado, como sabemos, por una de las partes entre las que se efectúa el intercambio o por ambas al mismo tiempo. Este dinero permanece en la circulación, pero después de realizado el intercambio retorna siempre a aquel que lo desembolsó, puesto que lo ha adelantado rebasando su capital industrial realmente en activo (véase libro II, cap. XX [pp. 390–400]). Al desarrollarse el sistema de crédito y concentrarse el dinero en manos de los bancos, son éstos, nominalmente al menos, quienes lo adelantan. Estos adelantos se refieren solamente al dinero que se halla en circulación. Son anticipos de circulación y no anticipos de capitales circulantes.

Chapman [*Bank Acts* 1857]: "5,062. Puede haber épocas en que los billetes de banco que se hallan en manos del público representen una gran cantidad y, sin embargo, sea imposible conseguir ninguno." El dinero existe también en los momentos de pánico; pero todo el mundo se guarda mucho de convertirlo en capital, en dinero susceptible de ser prestado; todo el mundo lo conserva disponible para las necesidades reales de pago."

"5,099. ¿Los bancos de los distritos agrícolas les envían a ustedes y a otras firmas de Londres sus sobrantes ociosos? –Sí." "5,100. ¿A su vez, los distritos fabriles de Lancashire y Yorkshire les dan a ustedes letras a descontar para sus fines comerciales? –Si." "5,101. ¿Es decir, que de ese modo el dinero sobrante en una parte del país se pone al servicio de las necesidades de otra parte del país? –Exactamente."

Chapman dice que la práctica de los bancos de invertir su capital–dinero sobrante por breve tiempo en la compra de consolidados y de bonos del tesoro ha disminuido mucho en los últimos tiempos, desde que se acostumbra a prestar este dinero *at call* (de un día para otro, con la obligación de devolverlo cuando el prestamista lo reclame). El mismo considera altamente perjudicial para su negocio la compra de esa clase de valores. Por eso prefiere invertirlo en buenas letras, una parte de las cuales vence diariamente, lo que le permite saber en todo momento con cuanto dinero líquido puede contar cada día" (5,001–5,005).

El mismo aumento de las exportaciones se presenta más o menos para cada país, sobre todo para el país que concede el crédito, como una exigencia creciente que pesa sobre el mercado interior de dinero, pero que sólo se siente como tal en épocas de crisis. En períodos de aumento de las exportaciones,

las mercancías inglesas enviadas en consignación se cubren generalmente con letras a largo plazo libradas por los fabricantes contra los comerciantes exportadores (5,126). “5,127. ¿No es frecuente el caso de que exista un convenio por virtud del cual estas letras se renuevan de tiempo en tiempo? – (Chapman.): Esta es una cosa que nos ocultan, pues no aceptaríamos ninguna letra así... Seguramente ocurrirá eso, pero nada puedo decir acerca de ello” (¡El inocente Chapman!) “5,129. Cuando se produce un gran aumento de las exportaciones hasta de 20 millones de libras, como ha ocurrido solamente en un año, en el año anterior, ¿no se traduce eso por sí mismo en una gran demanda de capital para el descuento de las letras que representan estas exportaciones? –

Indudablemente.” “5,130. Como Inglaterra suele conceder crédito al extranjero para todas sus exportaciones

¿no condicionará esto la absorción de un capital adicional correspondiente durante el tiempo en que esta situación se mantenga? –Inglaterra concede enormes créditos, pero a cambio de ello recibe a crédito sus materias primas. De Norteamérica giran siempre sobre nosotros a sesenta días y de otros países a noventa.

Nosotros, por nuestra parte, abrimos crédito a los otros; cuando enviamos mercancías a Alemania, concedemos de dos a tres meses.”

Wilson pregunta a Chapman (5,131) si contra estas materias primas y mercancías coloniales importadas no se libran letras contra Inglaterra ya en el momento de embarcarlas y si estas letras no se reciben con los documentos de embarque. Chapman cree que sí, pero dice que no está enterado de estas operaciones “comerciales” y que debe consultarse a gentes peritas en la materia. En las exportaciones a los Estados Unidos, dice Chapman, “las mercancías se simbolizan en tránsito” [5,133]; con esta jerga quiere decir que el comerciante inglés de exportación gira letras a cuatro meses contra estas mercancías sobre una de las grandes firmas bancarias norteamericanas, cubriéndose el banco en los Estados Unidos.

“5,136. Cuando se trata de países lejanos, ¿no suele dirigir las operaciones el comerciante, el cual espera por su capital hasta que se venden las mercancías? –Puede que existan casas tan ricas por sus propios medios que

estén en condiciones de invertir su propio capital sin que se les adelante nada a cuenta de las mercancías; pero, en la mayor parte de los casos, estas mercancías se convierten en dinero anticipado mediante letras aceptadas por firmas conocidas." "5,137. Estas casas se hallan establecidas... en Londres, Liverpool y en otros sitios." "5,138. ¿No significa, por tanto, ninguna diferencia el que el fabricante tenga que poner su propio dinero o el que encuentre en Londres o Liverpool un comerciante que se encargue de adelantarlo? –Exactamente. El fabricante no tiene nada que ver con esto, salvo en unos pocos casos" (en 1847, por el contrario, en casi todos). "Un comerciante en artículos fabricados, en Manchester, por ejemplo, compra mercancías y las embarca por mediación de una casa respetable de Londres; tan pronto como la casa de Londres se convence de que todo ha sido embalado como se convino, gira letras a seis meses sobre la casa de Londres contra estas mercancías destinadas a la India, a China o a donde sea; enseguida interviene el mundo bancario y le descuenta estas letras; de este modo, cuando llega el día en que tiene que pagar las mercancías en cuestión, tiene ya el dinero dispuesto, gracias al descuento de aquellas letras." "5,139. Pero, aunque tenga el dinero, ¿no ha tenido que adelantarlo el banquero? – *El banquero tiene las letras, pues las ha comprado*; invierte su capital bancario en esta forma, es decir, para descontar letras comerciales." (Lo cual quiere decir que tampoco Chapman considera el descuento de letras como un anticipo, sino como una compra

de mercancías. *F. E.*) "5,140. Pero esto constituye a pesar de todo, una parte de las exigencias que recaen sobre el mercado de dinero de Londres, ¿no es así? –Indudablemente; en esto consiste la ocupación esencial del mercado de dinero y del Banco de Inglaterra. El Banco de Inglaterra se siente tan satisfecho con recibir estas letras como nosotros, pues sabe que son una buena inversión." "5,141. De este modo, a medida que aumentan las exportaciones, ¿aumenta también la demanda en el mercado de dinero? –A medida que aumenta la prosperidad del país, nosotros (es decir, los Chapmans) la compartimos." "5,142. Entonces, cuando se extienden súbitamente estos diversos campos de inversión de capital, ello ¿trae como natural consecuencia el alza del tipo de interés? –No cabe la menor duda acerca de esto."

5,143: Chapman: "no acierto a comprender del todo que con nuestro gran

volumen de exportaciones, tengamos tanto campo de empleo para el oro".

5,144: el digno Wilson pregunta: "¿Nopodrá estar la explicación en que abrimos mayor crédito para nuestras exportaciones que el que obtenemos para nuestras importaciones? –Yo, por mi parte, lo pondría en duda. Si alguien os presenta para aceptar letras contra sus mercancías de Manchester enviadas a las Indias, no las aceptaría por menos de diez meses. Tenemos que pagar a los Estados Unidos por su algodón, y esto es absolutamente seguro, algún tiempo antes de ser pagadas por las Indias; pero el investigar los efectos en que esto se traduce es un punto bastante delicado." "5,145. Si experimentásemos, como el año pasado, un aumento en las exportaciones de artículos manufacturados por valor de 20 millones de libras esterlinas, tendríamos que haber experimentado previamente un aumento muy considerable en la importación de materias primas" (así planteado el problema, el exceso de exportación es idéntico al exceso de importación y la superproducción idéntica al supercomercio), "para poder producir esta cantidad acrecentada de mercancías,

¿no es eso? –Indudablemente." "[5,146.] Habríamos tenido que saldar una balanza muy considerable; es decir, la balanza habría tenido que ser desfavorable para nosotros en el momento, pero a la larga el curso del cambio con Norteamérica nos favorece, y desde hace mucho tiempo venimos recibiendo de los Estados Unidos cantidades considerables de metales preciosos."

5,148: Wilson pregunta al archiusurero Chapman si no considera sus altos intereses como signo de gran prosperidad y elevadas ganancias. Chapman, visiblemente asombrado de la ingenuidad de que da pruebas este sicofante, contesta en sentido afirmativo, naturalmente, pero es lo suficientemente sincero para añadir lo siguiente: "Hay algunos que no pueden salir del paso de otro modo; tienen obligaciones que cumplir y deben cumplirlas, sea o no beneficioso; pero si se sostiene" (el alto tipo de interés), "será signo de prosperidad". Ambos olvidan que puede ser también signo, como ocurrió en 1857, de que siembran la inseguridad en el país esos caballeros andantes del crédito que pueden permitirse el lujo de pagar un alto interés porque lo pagan a costa del bolsillo ajeno (pero contribuyendo con ello a establecer el tipo de interés para todos) y porque entretanto viven desahogadamente de las

ganancias anticipadas. Por lo demás, al mismo tiempo, esto puede permitir precisamente a los comerciantes realizar negocios verdaderamente rentables. El sistema de los anticipos hace que los reflujos sean completamente engañosos. Esto explica también lo siguiente, que no requiere explicación por lo que se refiere al Banco de Inglaterra, puesto que éste, cuando el tipo de interés es alto, descuenta a tipo más bajo que los demás.

"5,156. Creo qué puedo decir –manifiesta Chapman– que nuestras sumas de descuento, en el momento actual, en que llevamos ya tanto tiempo con un tipo de descuento alto, han llegado a su máximo."

(Esto lo decía Chapman en 21 de julio de 1857, un par de meses antes de producirse el *crack*.) "5,157. [En]

1852 (en que el tipo de interés estaba bajo) "no eran tan grandes, ni mucho menos". Porque en realidad por aquel entonces era mucho más sólido el estado de los negocios.

"5,159. Si existiese en el mercado una gran plétora de dinero... y el tipo de descuento bancario fuese bajo, tendríamos un descenso de letras... En 1852 nos encontrábamos en una fase completamente distinta. Las exportaciones e importaciones del país no eran entonces absolutamente nada, en comparación con lo que son hoy." "5,161. Con este tipo alto de interés, nuestros descuentos son hoy tan grandes como en l854" (en que el tipo de interés era de un 5 a un 51/2%).

Resulta altamente divertido ver en el interrogatorio de Chapman cómo estas gentes consideran en realidad el dinero del público como de su propiedad y se creen con derecho a obtener la convertibilidad perpetua de las letras descontadas por ellos. La simpleza de las preguntas y respuestas es muy grande. Es deber del legislador hacer que sean convertibles en todo momento las letras aceptadas por las grandes firmas y velar porque el Banco de Inglaterra se las vuelva a descontar en cualesquiera circunstancias a los *bill–*

brokers. Sin tener en cuenta que en 1857 dieron en quiebra tres de estos *bill–brokers* con una quiebra de cerca de 8 millones de libras esterlinas y un capital propio insignificante en comparación con estas deudas.

“5,177. ¿Quiere usted decir con ello que a su juicio” (las letras aceptadas por Baring o Loyd) “debieran ser descontables obligatoriamente, al modo como es hoy obligatoriamente canjeable por oro un billete del Banco de Inglaterra? –Mi opinión es que sería algo muy deplorable que esos efectos no fuesen descontables; se crearía una situación muy extraordinaria si una persona tuviese que declararse en suspensión de pagos porque, poseyendo letras aceptadas por Smith, Payne & Co., o por Jones Loyd y Co., no pudiesen descontarlas.” “5,178. Las letras aceptadas por Baring ¿no representan la obligación de hacer efectiva una determinada suma de dinero al vencimiento de la letra? –Es muy exacto; pero cuando los señores Baring asumen esta obligación, como cualquier comerciante cuando se obliga a lo mismo, no piensan ni por sueños que tendrán que pagar en soberanos la suma adecuada; cuentan con que la saldarán en la Clearing House.”

“5,180. ¿Cree usted entonces que debiera imaginarse un sistema que dé al público el derecho a recibir el dinero antes del vencimiento de las letras, estando obligado un tercero a descontárselas? –No, yo no creo esto; pero si quiere decir que no debiéramos contar con la posibilidad de que se nos descontaran las letras comerciales, tendríamos que cambiar toda la estructura de las cosas.” “5,182. ¿Cree usted, pues, que” (una letra comercial) “debiera ser convertible en dinero exactamente lo mismo que es convertible en oro un billete del Banco de Inglaterra?” –“Exactamente lo mismo, en ciertas y determinadas circunstancias.” “5,184. ¿Cree usted, por tanto, que las instituciones de la *currency* debieran estar organizadas de tal modo que una letra comercial de solidez inatacable fuese canjeable por dinero en cualquier momento, exactamente lo mismo que un billete de banco? –Eso es lo que yo pienso.” “5,185. ¿Pero no irá usted tan lejos como a pretender que el Banco de Inglaterra u otra institución cualquiera sea obligada por la ley a canjear esas letras? –Voy, desde luego, tan lejos como a sostener que si redactamos una ley para la regulación de la *currency*, debemos adoptar las medidas necesarias para evitar la posibilidad de que se produzca una inconvertibilidad de las letras comerciales libradas dentro del país, siempre y cuando que sean inatacablemente sólidas y legitimas.” –Tal es la convertibilidad que tiene la letra comercial frente a la convertibilidad del billete de banco.

“5,190. Los financieros del país no representan realmente sino al público”, como el señor Chapman lo representaría más tarde ante los tribunales en el

proceso Davison. Véanse los *Great City Frauds*. (Los grandes fraudes de la City).

“5,196. Durante las fechas trimestrales” (en que se abonan los dividendos) “es... absolutamente necesario para nosotros recurrir al Banco de Inglaterra. Si retira usted de la circulación 6 ó 7 millones de renta pública como anticipo de los dividendos, tiene que haber necesariamente alguien que supla esta cantidad y la ponga a su disposición en el período intermedio.” (En este caso se trata, por tanto, de suministro de dinero, no de capital ni de capital de préstamo.)

“5,169. Todo el que conozca nuestro mundo comercial sabe que cuando se presenta una de esas situaciones en que los bonos del tesoro son invendibles, en que las obligaciones de la Compañia de las Indias orientales pierden todo su valor, en que resulta imposible descontar las mejores letras comerciales, tiene que producirse necesariamente una gran preocupación en aquellos que están obligados por sus negocios a realizar instantáneamente pagos en los medios de circulación habituales en el país, simplemente con que ello se les exija, que es lo que les ocurre a todos los banqueros. Esto trae como consecuencia el que todo el mundo duplique sus reservas. E imagínese usted las consecuencias a que esto conduce en todo el país si cada uno de los banqueros que operan en el campo y de los que hay unos 500, encarga a su corresponsal en Londres que le remita 5,000 libras esterlinas en billetes de banco. Aunque tomásemos como media una suma tan reducida, lo que es completamente absurdo, nos encontraríamos con que de este modo se sustraerían a la circulación 21/2 millones de libras esterlinas. ¿Cómo sustituir esta suma?”.

Por otra parte, los capitalistas privados, etc., quieren retener el dinero, no separarse de él por alto que sea el interés que les abonen, pues dicen, con Chapman: “5,195. Preferimos no cobrar intereses a estar preocupados con la idea de si podremos recobrar el dinero cuando lo necesitemos.”

“5,173. Nuestro sistema es éste: tenemos 300 millones de libras esterlinas de obligaciones, cuyo pago en moneda corriente del país puede reclamársenos en un momento dado, y esta moneda nacional, si la invertimos toda en estos fines, asciende a 23 millones de libras o a la cantidad que sea; ¿acaso no es ésta una situación que puede arrastrarnos a convulsiones en cualquier

momento?" De aquí que, en las crisis, el sistema de crédito se trueque repentinamente en el sistema monetario.

Prescindiendo del pánico interior que se produce en los casos de crisis, sólo puede hablarse de la cantidad de dinero en lo que se refiere a los metales, al dinero mundial. Y es éste precisamente el que Chapman elimina, al referirse exclusivamente a 23 millones en *billetes de banco*.

El mismo Chapman: "5,218. La causa primaria de las perturbaciones producidas en el mercado de dinero" (en abril y más tarde en octubre de 1847) "residía indudablemente en la masa de dinero necesaria para regular el curso del cambio, a consecuencia del volumen extraordinario de exportaciones efectuadas durante el año."

En primer lugar, esta reserva del dinero del mercado mundial había quedado reducida, por aquel entonces, a su mínimo. En segundo lugar, servía al mismo tiempo de seguridad para la convertibitidad del dinero–crédito, de los billetes de banco. Reunía, por tanto, dos funciones completamente distintas, pero emanadas ambas de la naturaleza del dinero, puesto que el dinero real es siempre dinero del mercado mundial y el dinero–crédito tiene siempre como base el dinero del mercado mundial.

En 1847, a no ser por la derogación de la ley bancaria de 1844, "no habrían podido las Clearing Houses hacer frente a sus operaciones" (5,221).

Sin embargo, Chapman intuía la crisis inminente: "5,236. Hay ciertas situaciones del mercado de dinero (y la actual no está muy lejos de eso) en que el dinero es muy difícil de conseguir, haciéndose necesario recurrir al banco."

"5,239. Por lo que se refiere a las sumas retiradas por nosotros del Banco el viernes, el sábado y el lunes, 19, 20 y 22 de octubre de 1847, nos habríamos sentido contentísimos si al miércoles siguiente hubiésemos podido recobrar las letras de cambio: tan pronto como pasó el pánico, refluyó a nuestras manos el dinero." En efecto, el martes, 23 de octubre, fue declarada en suspenso la ley bancaria, con lo cual quedó conjurada la crisis.

En el núm. 5,274, Chapman cree que las letras en curso libradas

simultáneamente sobre Londres suman unos 100 ó 120 millones de libras esterlinas. Sin incluir en esta suma las letras de carácter local sobre plazas provinciales.

“5,287. Mientras que el importe de billetes de banco en manos del público ascendía en octubre de 1856 a 21.155,000 libras esterlinas, había sin embargo una dificultad extraordinaria para obtener dinero: a pesar de tener tanto en sus manos el público, nosotros no podíamos llegar a él.” Esto ocurría por efecto del miedo debido a la crisis que atravesó durante algún tiempo (marzo de 1856) el Eastern Bank. (Banco oriental).

5,290–92. Tan pronto como pasa el pánico, “todos los banqueros que se benefician con los intereses empiezan inmediatamente a dar ocupación a su dinero.”

5,302. Chapman explica la inquietud que se produce al disminuir las reservas bancarias, no por el miedo a causa de los depósitos, sino porque todos aquellos que pueden verse en el caso de tener que pagar de pronto grandes sumas saben perfectamente que pueden verse obligados a recurrir al Banco como último recurso para hacer frente a la crisis en el mercado de dinero; y “si el Banco dispone de una reserva muy pequeña , no se alegrará de recibirnos, sino todo lo contrario”.

Por lo demás, es hermoso ver cómo va desapareciendo la reserva como magnitud efectiva. Los banqueros retienen un mínimo para sus negocios corrientes, en parte en su poder y en parte en poder del Banco de Inglaterra. Los *bill–brokers* retienen “el dinero bancario suelto del país” sin reserva alguna. Y el Banco de Inglaterra sólo tiene para hacer frente a las deudas de sus depósitos las reservas de los banqueros y otras reservas, además de los *public deposits*, (52) etc., que deja hundirse hasta el punto más bajo, a 2

millones, por ejemplo. Por tanto, aparte de estos 2 millones en papel toda esta especulación, en tiempos de crisis (la cual disminuye la reserva, puesto que los billetes de banco que se ingresan a cambio de los metales que salen tienen que ser anulados), no cuenta absolutamente con más reserva que el tesoro metálico, por cuya razón cualquier disminución de él por el éxodo del oro no hace más que acentuar la crisis.

“5,306. Si no existiese dinero para operar las compensaciones en la Clearing House, no veo qué otra solución nos quedaría sino reunirnos y hacer nuestros pagos en primeras letras, en letras sobre la oficina del Tesoro, sobre Smith, Payne & Co., etc.,” “5,307. Por consiguiente, si el gobierno no se preocupase de proveerles a ustedes de medios de circulación, ¿crearían ustedes uno por sí y ante sí? –¿Qué podríamos hacer? Viene el público y nos arrebata de las manos el medio de circulación; éste no existe.” “5,308. ¿Se limitarían, pues, a hacer en Londres lo que diariamente se hace en Manchester? –Sí.”

Es muy buena la respuesta de Chapman a la pregunta que Cayley (Birmingham–man de la escuela de Attwood) le formula con referencia a la idea que Overstone tiene del capital: “5,315. Se ha dicho ante el Comité que en una crisis como la de 1847 lo que preocupa no es encontrar dinero, sino capital; ¿qué opina

usted de esto? –No lo entiendo; nosotros sólo comerciamos en dinero, no entiendo lo que quiere usted decir”.

“5,316. Si por eso (por capital comercial) entiende usted la cantidad de dinero que un hombre tiene metido en su negocio y le pertenece en propiedad; si llama usted a eso capital, esta suma no representa casi nunca más que parte muy pequeña del dinero con que opera en su negocio, gracias al crédito que el público le concede”... por mediación de los Chapman.

“5,339. ¿Es por falta de riqueza por lo que suspendemos nuestros pagos? –En modo alguno... No existe falta de riqueza, sino que nos movemos bajo un sistema extraordinariamente artificioso, y cuando existe una demanda enorme e inminente (*superincumbent*) de medios de circulación, pueden darse circunstancias que nos impidan entrar en posesión de ellos. ¿Es que por eso va a paralizarse toda la actividad comercial del país? ¿Es que vamos a cerrar por eso todos los cauces de la ocupación?” “5,338. Si se nos plantease la disyuntiva de mantener en pie una de las dos cosas, los pagos al contado o la industria del país, yo sé muy bien cuál de las dos sacrificaría.”

A propósito de la acumulación de billetes de banco “con la mira de agudizar la crisis y aprovecharse de las consecuencias” (5,358), dice que esto podría ocurrir muy fácilmente. Bastaría con que se decidiesen a hacerlo tres bancos grandes. “5,383. ¿Puede usted desconocer, siendo como es uno de los

hombres iniciados en los grandes negocios de nuestra capital, que los capitalistas aprovechan estas crisis para obtener enormes ganancias a costa de la ruina de aquellos que caen como víctimas? –Acerca de esto no puede caber la menor duda." Podemos creer a Chapman a pies juntillas cuando nos dice esto, aunque acabara estrellándose en el intento de "obtener enormes ganancias a costa de la ruina de los que caen,como víctimas". Pues cuando su *associé* Gurney dice: "Toda modificación de la coyuntura aprovecha al que está informado", Chapman afirma: "Una parte de la sociedad no sabe nada de la otra; ahí tenemos por ejemplo al fabricante que exporta sus mercancías al continente o que importa sus materias primas y que no sabe nada de quién negocia con lingotes de oro." (5,046.) Así se explica que, un buen día, Gurney y Chapman no "supiesen entender" lo que pasaba y diesen en quiebra de un modo poco airoso.

Ya hemos visto más arriba que la emisión de billetes de banco no significa siempre adelanto de capital. El siguiente testimonio de Tooke ante la Comisión de *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, en 1848, demuestra simplemente que el adelanto de capital, aun cuando se lleve a cabo por el Banco mediante la emisión de nuevos billetes, no representa sin más un aumento de la calitidad de billetes en circulación:

"5,099. ¿Cree usted que el Banco de Inglaterra, por ejemplo, pueda aumentar considerablemente sus adelantos sin que esto se traduzca en un aumento de la emisión de billetes? –Hay hechos sobrados que así lo demuestran. Uno de los ejemplos más palmarios fue el año 1835, en que el Banco hizo uso de los depósitos de las Indias occidentales y del empréstito concertado con la Compañía de las Indias orientales, para aumentar sus anticipos al público: al mismo tiempo disminuyó realmente algo la cifra de los billetes de banco en manos del público... Y algo semejante pudo observarse en 1846, en el momento en que se hicieron efectivos en el Banco los depósitos de las compañías ferroviarias; los títulos y valores" (en descuento y en depósito) "subieron a unos 30 millones aproximadamente, sin que se produjese ningún efecto perceptible en cuanto al importe de los billetes de banco en manos del público."

Pero el comercio al por mayor dispone, además de los billetes de banco, de otro medio de circulación, mucho más importante todavía para él: las letras

de cambio. El señor Chapman nos ha mostrado cuán esencial es para la buena marcha de los negocios que las letras sólidas sean pagaderas en todas partes y bajo cualesquiera circunstancias:

Gilt nicht mehr der Tausves Jontof,

Was soll gelten, Zeter, Zeter! (53)

Ahora bien ¿qué relación guardan entre sí estos dos medios de circulación?

Gilbart dice acerca de esto: “Al restringirse el importe de la circulación de billetes de banco, aumenta normalmente el importe de las letras en circulación. Las letras son de dos clases: letras comerciales y letras bancarias... Cuando el dinero escasea, los prestamistas de dinero dicen: ‘Gire usted contra nosotros y aceptaremos la letra’, y cuando un banquero provincial descuenta una letra a un cliente, no le entrega dinero contante y sonante, sino una letra propia a 21 días sobre su agente de Londres. Y estas letras sirven de medio de circulación” (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure*, etc., p. 31).

Lo cual es confirmado, bajo una forma algo distinta. por Newmatch. *Bank Acts*, 1857, núm. 1426:

“No existe conexión alguna entre las fluctuaciones en cuanto al importe de las letras en circulación y las que afectan a los billetes de banco circulantes... El único resultado aproximadamente uniforme es... que, tan pronto como se presenta la más pequeña crisis en el mercado de dinero, apenas se manifiesta un alza en el tipo de descuento, aumenta considerablemente el volumen de la circulación de letras, y viceversa.”

Pero las letras libradas en tales épocas no son, ni mucho menos, solamente las letras bancarias a corto plazo a que se refiere Gilbart. Por el contrario: son en gran parte letras de acomodación que no representan ningún negocio real o que sólo responden a negocios que se inician simplemente como base para librar letras; y los ejemplos tanto de unos como de otros abundan. Por eso dice el *Economist* (Wilson), comparando la seguridad de estas letras con la de los billetes de banco: “Los billetes de banco pagaderos a la vista no pueden nunca circular en exceso, pues el excedente refluiría siempre al banco para

ser canjeado; en cambio pueden emitirse letras a dos meses en gran exceso, puesto que no existe ningún medio que permita fiscalizar la emisión hasta el momento en que vencen y entonces se hallan ya sustituidas por otras. Es completamente incomprensible para nosotros que un país pueda admitir la seguridad de la circulación de letras, pagaderas en una fecha futura, y en cambio oponer toda clase de reparos contra la circulación de papel moneda pagadero a la vista" (*Economist* [22 mayo], 1847, p. 575).

Por consiguiente, la cantidad de letras circulantes se halla determinada exclusivamente por las necesidades del comercio, al igual que la de los billetes de banco. En tiempos normales circulaban en el Reino Unido, refiriéndose a la década del cincuenta, con 39 millones de billetes de banco, unos 300 millones de letras de cambio, de ellas 100 a 120 millones solamente en Londres. El volumen de circulación de las letras no ejerce la menor influencia sobre el volumen de la circulación de billetes de banco, y ésta sólo influye sobre aquélla en las épocas de escasez de dinero, en que aumenta la cantidad de letras y desmerece su calidad.

Finalmente, en momentos de crisis falla completamente la circulación de letras de cambio: la gente no acepta más que pagos al contado y las promesas de pago no sirven de nada, sólo el billete de banco conserva su capacidad circulatoria, por lo menos hasta la fecha en Inglaterra, puesto que detrás del Banco de Inglaterra está la nación con toda su riqueza.

Ya hemos visto cómo hasta el señor Chapman, a pesar de ser en 1857 un magnate del mercado de dinero, se queja amargamente de que existen en Londres unos cuantos grandes capitalistas de dinero lo suficientemente fuertes para poder llevar el desorden, en el momento dado, a todo el mercado de dinero, sangrando así del modo más infame a los pobres pequeños financieros. Hay, pues, según él, unos cuantos grandes tiburones capaces de agudizar considerablemente cualquier crisis vendiendo consolidados por valor de 1 ó 2 millones y sustrayendo así al mercado una cantidad igual en billetes de banco (y, al mismo tiempo, en capital de préstamo disponible). Y asegura que para llevar a cabo esta maniobra, consistente en convertir en pánico una crisis, bastaría con que trabajasen de acuerdo tres grandes bancos.

La gran potencia del capital en Londres es, naturalmente, el Banco de Inglaterra, el que, sin embargo, se halla en la imposibilidad de manifestar su

poder de un modo tan brutal por la posición que ocupa como organismo semiestatal. No obstante, también él sabe encontrar –sobre todo desde la ley bancaria de 1844– los medios y los caminos necesarios para poner a buen recaudo su cosecha.

El Banco de Inglaterra tiene un capital de 14.553,000 libras esterlinas y dispone, además, de cerca de 3 millones de libras de "saldo", es decir, de ganancias no distribuidas, y de todo el dinero que afluye al gobierno en concepto de impuesto, etc., y que es obligatorio depositar en sus arcas mientras se le da empleo.

Si a esto añadimos la suma de los demás depósitos (que en tiempos normales ascienden a unos 30 millones de libras) y de los billetes emitidos sin cobertura, aún encontraremos que se queda más bien corto el cálculo de Newmarch cuando dice (en *Bank Acts*, 1857, 1889): "Estoy convencido de que la suma total de los fondos continuamente ocupados en el mercado de dinero (de Londres) puede cifrarse en unos 120 millones de libras esterlinas, de una parte muy considerable de los cuales, hacía un 15 o un 20%, dispone el Banco de Inglaterra."

Cuando el Banco emite billetes que no se hallan cubiertos por la reserva metálica acumulada en sus sótanos crea signos de valor que no son simplemente medios de circulación, sino que son además, para él, capital adicional –aunque ficticio– por el importe nominal de estos billetes no cubiertos. Capital adicional que rinde al Banco, naturalmente, una ganancia adicional. En *Bank Acts*, 1857, pregunta Wilson a Newmarch:

"1,563. La circulación de los propios billetes de un banco, es decir, el importe de ellos que por término medio permanece en manos del público, viene a complementar el capital efectivo de este banco, ¿no es cierto? –

Absolutamente cierto. "1,564. ¿Toda la ganancia que el banco obtiene de esta circulación es, por tanto, una ganancia que procede del crédito y no de un capital realmente poseído por él? –Absolutamente cierto."

Esto mismo es aplicable, naturalmente, a los bancos privados que emiten billetes. En sus respuestas núms. 1,866–68. Newmarch considera las dos terceras partes de todos los billetes de banco emitidos por estos

establecimientos (ya que para la otra tercera parte deben estos bancos contar con reservas metálicas) como

"creación de otro tanto capital", puesto que se ahorra dinero metálico en iguales proporciones. La ganancia del banquero no podrá ser, por tanto, mayor que la de otros capitalistas. Queda en pie el hecho de que saca su ganancia de este ahorro nacional de dinero metálico. El hecho de que lo que es un ahorro nacional aparezca convertido en ganancia privada no les choca a los economistas burgueses, pues la ganancia en general no es otra cosa que apropiación del trabajo nacional. ¿Hay nada más disparatado que el que, por ejemplo, en 1797–

1817 el Banco de Inglaterra, cuyos billetes sólo gozan de crédito a través del Estado, se haga pagar luego por el Estado, y consiguientemente por el público, bajo la forma de intereses por los empréstitos públicos, por el poder que el propio Estado le confiere de convertir estos mismos billetes de papel en dinero, para prestárselos luego al Estado?

Por lo demás, los bancos disponen de otros medios para crear capital. Según el mismo Newmarch, los bancos provinciales tienen, como ya hemos dicho más arriba, la costumbre de enviar sus fondos sobrantes (es decir, los billetes del Banco de Inglaterra) a los *bill– brokers* de Londres, quienes les devuelven a cambio de ello letras descontadas. El Banco sirve con estas letras a sus clientes, pues tiene como norma no volver a poner en circulación las letras recibidas de sus clientes provinciales, para que las operaciones comerciales de estos clientes no sean conocidas en su propia vecindad. Estas letras recibidas de Londres no sirven solamente para entregarlas a clientes que deben hacer pagos directos a Londres, a menos que prefieran hacer que el Banco les entregue una orden de pago directa sobre la capital; sirven también para llevar a cabo pagos en las plazas provinciales, puesto que el endoso bancario les garantiza el crédito local. En Lancashire, por ejemplo, han desplazado de la circulación todos los billetes emitidos por los bancos provinciales y gran parte de los billetes del Banco de Inglaterra (*Bank Acts*, 1857, números 1568–74).

Vemos, pues, cómo los bancos crean crédito y capital: *1º* mediante emisión de billetes de banco propios; *2º* mediante el libramiento de órdenes de pago sobre Londres hasta con 21 días de plazo de vencimiento, pero que se les

hacen efectivas inmediatamente de librarse; *3º* mediante el pago de letras descontadas, cuya capacidad de crédito se establece primordial y esencialmente, al menos en cuanto al distrito local de que se trata, por el endoso del banco.

El poder del Banco de Inglaterra se revela en su regulación de la cuota comercial del tipo de interés.

En épocas en que los negocios se desarrollan normalmente, puede ocurrir que el Banco de Inglaterra no pueda cerrar el paso a una corriente moderada de huida del oro de sus reservas metálicas mediante la elevación del tipo de descuento,2 porque los bancos privados y por acciones y los *bill–brokers*, cuya potencia de capital ha aumentado considerablemente en los últimos treinta años, se encarguen de satisfacer la demanda de medios de pago. En este caso, tiene que echar mano de otros recursos. Pero, para los momentos críticos sigue rigiendo lo que el banquero Glyn (de la firma Glyn, Mills, Currie & Co.) declaró ante la Comisión de *Commecial Distress*, 1848–57: "1,709. En los momentos de gran crisis dentro del país, es el Banco de Inglaterra el que impone el tipo de interés." "1,710. En tiempos de crisis extraordinaria..., cuando se hallan relativamente restringidos los descuentos de los banqueros privados o los *brokers*, recaen sobre el Banco de Inglaterra, lo cual da a éste poder para fíjar la cuota comercial del tipo de interés."

Claro está que, como institución pública protegida por el Estado y dotada por éste de privilegios, no puede emplear este poder a su libre albedrío, como si se tratase de una empresa privada. Por eso dice Hubbard ante la Comisión bancaria *Bank Acts*, 1857: "2,844. (Pregunta:) ¿No se da el caso de que cuando más alto es el tipo de descuento más baratos son los servicios que presta el Banco de Inglaterra y de que cuando aquél es más alto son los servicios de los *brokers* más baratos? –(Hubbard): Ese caso se dará siempre, pues el Banco de Inglaterra no desciende nunca tanto como sus competidores, ni se eleva tampoco tanto cuando más alto es el tipo de interés."

A pesar de eso, se produce una situación grave en el mundo de los negocios cuando el Banco, en momentos de crisis, aprieta las tuercas, como suele decirse, es decir, eleva todavía más el tipo de interés, superior ya a la media. "Tan pronto como el Banco de Inglaterra aprieta las tuercas, cesan todas las compras destinadas a la exportación... Los exportadores esperan a que la

depresión de los precios llegue a su punto más bajo, y sólo entonces y nunca antes se lanzan a comprar. Pero al llegar a este punto, el curso se halla ya regulado de nuevo: el oro deja de ser exportado antes de que se llegue a este punto máximo de depresión. Las

compras de mercancías para la exportación pueden, si acaso, hacer que retorne una parte del oro enviado al extranjero, pero llegan demasiado tarde para impedir el éxodo" (G. W. Gilbart, *An Inquiry into the Causes of the Pressure on the Money Market*, Londres, 1840, p. 35). "Otro de los efectos de la regulación del medio de circulación mediante el cambio exterior es que, en tiempos de crisis, provoca una subida enorme del tipo de interés" (*ob. cit.*, p. 40). "Las costas que supone el restablecer el curso de los cambios pesan sobre la industria productiva del país mientras que en el transcurso de este proceso la ganancia del Banco de Inglaterra aumenta positivamente por el hecho de que sus operaciones siguen desarrollándose con una cantidad menor de metales preciosos" (*ob. cit.* , p. 52).

Pero "estas grandes fluctuaciones del tipo de interés –dice Samuel Gurney– son beneficiosas para los banqueros y comerciantes en dinero; todas las fluctuaciones son comerciales, redundan en beneficio de quien sabe entenderlas". Y aunque los Gurneys se queden con la mejor parte en la despiadada explotación de la situación de penuria de los negocios, cosa que el Banco de Inglaterra no puede permitirse hacer con el mismo desahogo, es indudable que también éste saca de ello bonitas ganancias, sin hablar de las ganancias privadas que les caen por sí mismas en el regazo a los señores directores, gracias a la posición excepcional en que se hallan colocados para conocer la situación general de los negocios. Según los datos del *Lord's Committee*, en 1817, al reanudarse los pagos al contado, estas ganancias del Banco de Inglaterra ascendían, para todo el período que va de 1797 a 1817, a las cifras siguientes:

Bonuses and increase of dividends (Inversiones–extraordinarias y aumento de 7.451,136

dividendos)

New stock divided amongst the propietors (Nuevas acciones distribuidas a los 7.276,500

accionistas)

Increased value of capital (Incremento de valor del capital)

14.553,000

Total: 29.280,636

sobre un capital de 11.642,400 libras esterlinas en 19 años (D. Hardcastle, *Bank and Bankers*, 2ª ed., Londres 1843, p. 120). Si calculamos con arreglo al mismo principio las ganancias totales del Banco de Irlanda, que en 1797 suspendió también los pagos al contado, obtenemos el resultado siguiente:

Dividends as per returns due 1821 (Dividendos con vencimiento en 1821)

4.736,085

Declared bonuses (Inversiones extraordinarias)

1.225,000

Surplus assets (Aumento del activo)

1.214,800

Increased value of capital (Incremento de valor del capital)

4.185,000

Total: 11.360,885

sobre un capital de 3 millones de libras (*ob. cit.*, p. 363 [364]).

¡Y aún se habla de centralización! El sistema de crédito, cuyo eje son los supuestos bancos nacionales y los grandes prestamistas de dinero y usureros que pululan en torno a ellos, constituye una enorme centralización y confiere a esta clase parasitaria un poder fabuloso que le permite, no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino inmiscuirse del modo más peligroso en la verdadera producción, de la que esta banda no sabe

absolutamente nada y con la que no tiene nada que ver. Las leyes de 1844 y 1845 prueban el creciente poder de estos bandoleros, con los que se alían los financieros y *stock–*

jobbers. (54)

Y si aún hay alguien que piensa que estos honorables bandidos sólo explotan la producción nacional e internacional en interés de la producción de los mismos explotados se convencerá de su error leyendo la siguiente digresión acerca de la alta dignidad moral de los banqueros: “Los establecimientos bancarios son instituciones religiosas y morales. ¡Cuántas veces el miedo a ser contemplado por el ojo vigilante y reprobatorio de su banquero hace que un nuevo comerciante se abstenga de andar en compañía de gentes bulliciosas y dilapidadoras! ¡Qué angustiosa preocupación la suya de no perder la estimación del banquero, de guardar las apariencias de la respetabilidad! El temor de que el banquero le frunza el ceño influye más en él que las prédicas morales de sus amigos; tiembla ante la posibilidad de que se le crea capaz de cometer un fraude o de incurrir en el más leve testimonio falso, por miedo a inspirar sospechas y a que, como

consecuencia de ello, el banco le restrinja o le retire el crédito. El consejo de su banquero es más importante para él que el de su confesor” (G. M. Bell, director de un banco de Escocia, *The Philosophy of Joint Stock Banking*, Londres, 1840, pp. 46 y 47).

Notas al pie del capítulo XXXIII:

1. Promedio de días durante los cuales un billete de banco se ha mantenido en circulación: Año

5 libras

10 libras

20–100

200–500

1,000 libras

libras

libras

1792 ? 236 209 31

22

1818 148 137 121

18

13

1846

79 71 34 12

8

1856 70

58

27

9

7

(Datos suministrados por el cajero del Banco de Inglaterra, Marshall, en *Report of Bank Acts*, 1857, II Apéndice, pp. 300–30l.)

2. En la asamblea general de accionistas de la *Uníon Bank of London* celebrada el 17 de enero de 1894, el presidente, señor Ritchie, informó que el Banco de Inglaterra había elevado el descuento, en 1893

del 21/2% (en julio) al 3 y el 4% (en agosto) y, en vista de que, a pesar de ello, había perdido 41/2 millones en cuatro semanas, hasta el 5%, lo cual hizo que refluyese el oro y permitió reducir el tipo de descuento bancario al 4% en septiembre y al 3% en octubre. Pero este tipo bancario no fue reconocido en el mercado. “Cuando el tipo bancario era el 5%, el tipo del mercado era el 31/2% y el tipo para el dinero el 21/2%; cuando el tipo bancario descendió al 4%, el tipo de descuento era el 23/8% y el tipo para el dinero el 13/4%; cuando el tipo bancario era el 3%, el tipo de descuento era el 11/2% y el tipo para el dinero un poco más bajo” (*Daily News*, 18 enero, 1894). *(F. E.)*

CAPITULO XXXIV

EL “CURRENCY PRINCIPLE” Y LA LEGISLACIÓN BANCARIA INGLESA

DESDE *1844*

(En una obra anterior1 hemos investigado la teoría de Ricardo sobre el valor del dinero en relación con los precios de las mercancías; aquí podemos, por tanto, limitarnos a lo más indispensable. Según Ricardo, el valor del dinero –metálico– se determina por el tiempo de trabajo materializado en él, pero sólo en tanto que la cantidad de dinero guarda las proporciones adecuadas con la masa y el precio de las mercancías puestas en circulación. Si la cantidad de dinero rebasa aquella proporción, disminuye su valor y suben los precios de las mercancías, si queda por debajo de las proporciones adecuadas, sube su valor y los precios de las mercancías bajan; siempre dando por supuesto que las demás circunstancias no varíen. En el primer caso, el país en que se produzca este sobrante de oro, exportará el oro tan pronto como se cotice por debajo de su valor e importará mercancías; en el segundo caso, afluirá el oro a los países en que se cotice por encima de su valor, mientras que las mercancías depreciadas huirán de ellos a otros mercados en que puedan alcanzar precios normales. Como, en estas condiciones, “el oro mismo, sea amonedado o en barras, puede llegar a convertirse en un signo de valor, de un valor metálico superior o inferior a su valor propio, es indudable que idéntica suerte pueden correr los billetes de banco convertibles que se hallen en circulación. Aunque los billetes de banco sean convertibles, y, por tanto, su valor real corresponda a su valor nominal, la masa global del dinero circulante, oro y billetes (*the aggregate currency consisting of metal and of*

convertible notes), puede apreciarse o depreciarse, según que su cantidad total, por las razones más arriba expuestas, se eleve o descienda por encima o por debajo del nivel determinado por el valor de cambio de las mercancías circulantes y por el valor metálico del oro... Esta depreciación, no la del papel con respecto al oro, sino la del oro y la del papel juntos, o sea, la de la masa total de los medios de circulación de un país, constituye uno de los principales descubrimientos de Ricardo, que Lord Overstone & Co. pusieron a su servicio y que Sir Robert Peel convirtió en principio fundamental de su legislación bancaria de 1844 y 1845" (*ob. cit*., p. 155).

No necesitamos reproducir aquí la demostración, desarrollada en el mismo lugar de la falsedad de esta teoría ricardiana. Sólo nos interesa una cosa: el modo cómo las tesis de Ricardo fueron elaboradas por la escuela de los teóricos bancarios de donde surgieron las leyes bancarias de Peel, citadas más arriba.

"Las crisis comerciales producidas durante el siglo XIX, especialmente las grandes crisis de 1825 y 1836 no desarrollaron la teoría ricardiana del dinero, pero sí sacaron de ello nuevas consecuencias prácticas.

No eran ya fenómenos económicos sueltos, como los que en Hume explican la depreciación de los metales preciosos en los siglos XVI y XVII o los que en Ricardo determinan la depreciación del papel–moneda durante el siglo XVIII y a comienzos del XIX, sino las grandes tormentas del mercado mundial, en las que se descarga el choque de todos los elementos del proceso burgués de producción, cuyo origen y cuya solución se buscaban dentro de la órbita más superficial y más abstracta de este proceso: en la órbita de la circulación del dinero. La premisa verdaderamente teórica de la que parte la escuela de los artistas económicos de las tormentas sólo consiste, en realidad, en el dogma de que Ricardo ha descubierto las leyes de la circulación puramente metálica. Toda su misión quedaba reducida a someter a estas leyes la circulación fiduciaria o de los billetes de banco.

El fenómeno más general y más palpable de las crisis comerciales es la baja repentina y general de los precios de las mercancías que se presenta a continuación de un alza prolongada y general de los mismos.

La baja general de los precios de las mercancías puede expresarse como un

alza del valor relativo del dinero en relación con todas las mercancías, y al alza general de los precios, por el contrario, como una baja del valor relativo del dinero. En ambas expresiones, se define el fenómeno, pero no se le explica... La distinta fraseología deja los términos del problema tan en pie como los dejaría su traducción del alemán al inglés. Por eso la teoría ricardiana del dinero fue recibida tan de buen grado: porque daba a una simple tautología la apariencia de una relación causal. ¿De dónde provenía la baja general periódica de los precios de las mercancías? De un descenso periódico en cuanto al valor relativo del dinero. ¿De dónde provenía, por el contrario, el alza general periódica de los precios de las mercancías? Del alza periódica en cuanto al valor relativo del dinero. Con la misma razón podía decirse que el alza y la baja periódicas de los precios provenía de su alza y baja periódicas... Una vez que se reconoce la transformación de la tautología en una relación causal, todo lo demás se deduce de una manera muy sencilla. El alza de los precios de las mercancías nace de la baja del valor del dinero, la baja del valor del dinero, a su vez, como sabemos por Ricardo, de la plétora de

la circulación, es decir, del hecho de que la masa del dinero circulante se eleva por encima del nivel determinado por su propio valor inmanente y por los valores inmanentes de las mercancías. Y lo mismo, a la inversa, la baja general de los precios de las mercancías, la cual se explica por el alza del valor del dinero sobre su valor inmanente como consecuencia de una deficiente circulación. Por consiguiente, los precios suben y bajan periódicamente porque circula periódicamente demasiado dinero o demasiado poco. Y aunque se demuestre que el alza de los precios coincide con una circulación reducida de dinero y su baja con una circulación incrementada, siempre podrá afirmarse para salir al paso de esto que, por efecto de la disminución o del aumento de la masa circulante de mercancías, aumento o circulación que, por lo demás, jamás podrán probarse estadísticamente, aumenta o disminuye en términos relativos, aunque no absolutos, la cantidad de dinero circulante. Ahora bien, ya veíamos que según Ricardo, estas fluctuaciones generales de los precios tienen que producirse también necesariamente con una circulación puramente metálica, pero que se compensan al turnarse unas con otras, ya que, por ejemplo, una circulación insuficiente determina la baja de los precios de las mercancías, la baja de los precios de las mercancías, la exportación de éstas al extranjero, esta

exportación, a su vez, la afluencia de oro del exterior, y ésta una nueva alza de los precios de las mercancías. Y a la inversa en caso de plétora de circulación, en que se importen mercancías y se exporte oro.

Pero como, a pesar de estas fluctuaciones generales de los precios, que brotan directamente de la naturaleza de la propia circulación metálica ricardiana, su forma violenta y explosiva, su forma de crisis, corresponde a los períodos del sistema de crédito desarrollado, es claro como la luz del día que la emisión de billetes de banco no se ajusta exactamente a las leyes de la circulación metálica. La circulación metálica tiene su recurso salvador en la importación y exportación de metales preciosos, que entran inmediatamente en circulación convertidos en moneda y que de este modo, al afluir o refluir, hacen bajar o subir los precios de las mercancías. Esta misma influencia sobre los precios de las mercancías es la que quiere que produzcan artificialmente los bancos mediante la imitación de las leyes propias de la circulación metálica. Si afluye dinero del extranjero, ello demuestra que la circulación es insuficiente, que el valor del dinero se halla demasiado alto y las mercancías se cotizan a precios demasiado bajos, por lo cual es necesario lanzar a la circulación billetes de banco en proporción al oro nuevamente importado. Billetes que, por el contrario, deben retirarse de la circulación en la misma proporción en que el oro emigre del país. Dicho en otros términos, la emisión de billetes de banco deberá regularse con arreglo a la importación y exportación de metales preciosos o con arreglo al cambio exterior. La falsa premisa ricardiana según la cual el dinero sólo es moneda y, por tanto, todo el oro importado se traduce en un aumento del medio de circulación, razón por la cual hace subir los precios, mientras que todo el oro exportado disminuye la cantidad de moneda y, por consiguiente, hace que los precios bajen; esta premisa teórica se convierte aquí *en un experimento práctico encaminado a poner en circulación tanta cantidad de moneda como oro exista en cada momento dado*. Lord Overstone (el banquero Jones Loyd), el coronel Torrens, Norman, Clay, Arbuthnot y toda una serie de escritores conocidos en Inglaterra bajo el nombre de escuela del *Currency Principle*, (55) no sólo han predicado esta doctrina, sino que, además, mediante las leyes bancarias dictadas por Sir Robert Peel en 1844 y 1845, la erigieron en fundamento de la legislación bancaria inglesa y escocesa. El ignominioso fiasco tanto teórico como práctico a que condujo esta escuela después del experimento realizado en la más grandiosa escala nacional no podremos exponerlo sino cuando

estudiemos la teoría del crédito" (*ob. cit.*, pp. 165–168).

La crítica de esta escuela fue hecha por Thomas Tooke, James Wilson (en el *Economist* de 1844–47) y John Fullarton. Pero ya tuvimos ocasión de ver en varios lugares de esta obra, principalmente en el capítulo XXVII [pp. 462 *ss.*] cuán mal comprendían estos mismos autores la naturaleza del dinero y con qué poca claridad enfocaban ellos también la relación entre el dinero y el capital. Diremos ahora, en relación con las deliberaciones de la Comisión de la Cámara de los Comunes, de 1857, algo acerca de las leyes bancarias de Peel (*Bank Committee* de 1857) *(F. E.).*

J. G. Hubbard, ex-gobernador del Banco de Inglaterra, declara: "2,400. Los efectos de la exportación de oro... no se refieren para nada a los precios de las mercancías. Guardan en cambio una relación muy grande con los precios de los títulos y valores, puesto que a medida que cambia el tipo de interés resulta necesariamente afectado, en fuertes proporciones, el valor de las mercancías que representan este interés."

Aduce dos cuadros referentes a los años 1834–43 y 1844–53, demostrativos de que el movimiento de los precios de quince de los más importantes artículos comerciales era independiente en absoluto de la emigración y la afluencia del oro y del tipo de interés. En cambio, estos cuadros revelan la existencia de una íntima conexión entre la retirada y la afluencia del oro, que es en realidad "el representante de nuestro capital ávido de inversión", y el tipo de interés. "En 1847 se retransfirió a los Estados Unidos un volumen muy grande de títulos y valores, retornó también a Rusia una cantidad de títulos y valores rusos y regresaron otros títulos y valores continentales a los países de que importábamos trigo."

Los quince artículos que sirven de base a los siguientes cuadros aducidos por Hubbard son: algodón, hilados de algodón, tejidos de algodón, lana, paños de lana, lino, lienzo, añil, mineral de hierro, latón, cobre, talco, azúcar, café y seda.

I. De 1834 a 1843

Fecha Reserva

metálica

De los 15 artículos fundamentales,

del Banco

el precio

Libras esterlinas

Tipo comercial

En alza

En baja Sin cambio

de descuento

1834, 1 marzo

9.104,000

23/4% —

—

—

1835, 1 marzo

6.274,000

23/4% 7

7

1

1836, 1 marzo

7.918,000

31/4% 11

3

1

1837, 1 marzo

4.077,000

5%

5

9

1

1838, 1 marzo

10.471,000

23/4% 4

11

—

1839, 1 septiembre

2.684,000

6%

8

5

2

1840, 1 junio

4.571,000

43/4% 5

9

1

1840, 1 diciembre

3.642,000

53/4% 7

6

2

1841, 1 diciembre

4.873,000

5%

3

12

—

1842, 1 diciembre

10.603,000

21/2% 2

13

—

1843, 1 junio

11.566,000

21/4% 1

14

—

Hubbard glosa este cuadro y el siguiente de este modo: “Lo mismo que en el decenio de 1834 a 1843, en el de 1844–53 las fluctuaciones observadas en el oro del Banco fueron acompañadas siempre por un aumento o un descenso del valor en préstamo del dinero adelantado en concepto de descuento; por otra parte, los cambios operados en los precios de las mercancías dentro del país muestran una independencia completa con respecto a la masa de la circulación, tal como se manifiesta en las fluctuaciones de oro del Banco de Inglaterra” (*Bank Acts*, 1857, Report II, páginas 290 y 291).

II De 1844 a 1853

Fecha

Reserva metálica del

De los 15 artículos fundamentales,

Banco

el precio

Libras esterlinas

Tipo comercial de En alza En baja

Sin Cambio

descuento

1844, 1 marzo

16.162,000

21/4% —

— —

1845, 1 diciembre

13.237,000

41/2% 11

4 —

1846, 1 septiembre

16.366,000

3%

7

8

—

1847, 1 septiembre

9.140,000

6%

6

6

3

1850, 1 marzo

17.126,000

21/2% 5

9 1

1851, 1 junio

13.705,000

3%

2

11

2

1852, 1 septiembre

21.853,000

13/4% 9

5 1

1853, 1 diciembre

15.093,000

5%

14

___

1

Como es la oferta y la demanda de mercancías la que regula sus precios comerciales, resulta evidente aquí cuán falsa es la identificación, sostenida por Overstone, de la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado (o, mejor dicho, de las desviaciones de la oferta de esta clase de capital), tal como se expresa en el tipo de descuento, y la demanda de verdadero "capital". La afirmación de que los precios de las mercancías se regulan por las fluctuaciones en cuanto al volumen de la *currency* se encubre ahora bajo la frase de que las fluctuaciones del tipo de descuento expresan fluctuaciones del tipo de descuento expresan fluctuaciones en cuanto a la demanda de verdadero capital material, a diferencia del capital–dinero. Ya hemos visto cómo lo mismo Norman que Overstone afirmaban en realidad esto ante la misma Comisión y a qué pobres subterfugios se veían obligados a recurrir, sobre todo el segundo, hasta afirmar por último una posición (cap.

XXVI [pp. 439 *ss*., 446 *s*]). Es, en realidad, la vieja cantinela de que los cambios operados en cuanto a la masa del oro existente, al aumentar o disminuir la masa del medio de circulación dentro del país, hacen necesariamente que suban o bajen en él los precios de las mercancías. Las exportaciones de oro conducen necesariamente, según esta teoría de la *currency*, a la subida de los precios de las mercancías en el país hacia

el que afluye el oro, y con ellos el valor de las exportaciones del país exportador de oro en el mercado del país que lo importa; el valor de las exportaciones de este último en el mercado del primero descenderá, por tanto, a la par que sube en su país de origen, hacía el que afluye el oro. Pero, en realidad, la disminución de la masa del oro sólo hace subir el tipo de interés. mientras que el aumento de aquélla hace bajar éste; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no entrasen en cuenta al fijar el precio de costo o al determinar la oferta y la demanda, no afectarían en lo más mínimo a los precios de las mercancías.

N. Alexander, jefe de una gran casa de exportaciones a la India, se expresa del modo siguiente, en el mismo informe, acerca de la fuerte corriente de emigración de plata hacia la India y China a mediados de la década del

cincuenta, debida en parte a la guerra civil china, que oponía un dique al mercado de las telas inglesas en aquel país, y en parte a la plaga que se había declarado entre los gusanos de seda en Europa y que restringía considerablemente la producción sedera de Italia y Francia:

"4,337. La plata ¿emigra hacia China o hacia la India? –Se envía la plata a la India y se emplea una buena parte de ella en comprar opio, enviándolo todo a China para formar un fondo destinado a la compra de seda; el estado de los mercados en la India (a pesar de la plata acumulada allí) hace que sea más beneficioso para el comerciante enviar plata que telas u otros artículos de fabricación inglesa." "4,338. ¿No se produjo una gran corriente emigratoria de plata de Francia, por medio de la cual hemos obtenido este metal? –Sí, muy grande." "4,344. En vez de importar seda de Francia e Italia, la exportamos en grandes cantidades a esos países, tanto seda de Bengala como de China."

Por tanto, se enviaba a Asia plata –el metal monetario de este continente– en vez de mercancías, pero no porque hubiesen subido los precios de estas mercancías en el país de producción (Inglaterra), sino porque habían bajado –a consecuencia del exceso de importación– en el país importador; y a pesar de que esta plata afluía a Inglaterra de Francia y tenía que pagarse en parte con oro. Según la teoría de la *currency*, estas importaciones habrían debido hacer bajar los precios en Inglaterra, elevándolos en China y la India.

Otro ejemplo. Wylie, uno de los primeros comerciantes de Liverpool, declaró lo siguiente ante la Comisión de los Lores (*Commercial Distress*, 1848–57): "1,994. A fines de 1845 no había negocio más provechoso y que rindiese ganancias tan altas" (como la industria de hilados de algodón). "Las existencias de algodón eran grandes y podía conseguirse algodón bastante bueno a 4 peniques la libra, utilizable para hilar una buena *secunda mule twist* nº 40 [hilado a máquina de segunda clase] con un gasto de otros 4 peniques, lo que suponía unos 8 peniques de desembolso total para el fabricante. Este hilado fue vendido en grandes masas en septiembre y octubre de 1845, habiéndose concertado también grandes contratos de suministro a razón de 101/2 y 111/2 peniques la libra; en algunos casos, los fabricantes obtuvieron ganancias iguales al precio de compra del algodón." "1,996. El negocio siguió siendo rentable hasta comienzos de 1846." "2,000.

El 3 de marzo de 1844, las existencias de algodón (627,042 balas) ascendían a más del doble de las de hoy (7

de marzo de 1848, en que su volumen es de 301,070 balas), a pesar de lo cual el precio era 11/4 peniques por libra más caro." (61/4 peniques en vez de 5.) Al mismo tiempo, el hilado – *secunda mule twist* nº 40 de buena calidad– había bajado en octubre de 111/2– 12 peniques a 91/2 peniques en octubre de 1847, y en diciembre a 73/4 peniques; el hilado se vendía al precio de compra del algodón que constituía su materia prima." (*L. c.*, núms. 2,021, 2,023).) Así se corroboraba la sabiduría interesada de Overstone de que el dinero debía ser

"caro", por ser "raro" el capital. El 3 de marzo de 1844 el tipo de interés bancario era del 3%; en octubre y noviembre de 1847 subió al 8 y el 9%; el 7 de marzo de 1848 era del 4%. Los precios del algodón descendieron muy por debajo del nivel correspondiente a la oferta, a consecuencia de la paralización total del mercado y del pánico producido por la elevación del tipo de interés. Esto trajo como resultado, de una parte, un enorme descenso de las importaciones en 1848 y, de otra parte, la baja de la producción en los Estados Unidos; como consecuencia de ello, nueva subida de los precios del algodón en 1849. Según Overstone, las mercancías eran demasiado caras porque existía demasiado dinero en el país.

"2,002. El reciente empeoramiento de la situación de la industria algodonera no se debe a la escasez de materia prima, puesto que los precios son bajos a pesar de haber disminuido considerablemente las existencias de algodón en rama." Pero en Overstone se advierte una grata confusión del precio o el valor de las mercancías con el valor del dinero, o sea, con el tipo de interés. En su contestación a la pregunta 2,026, Wylie formula su juicio de conjunto sobre la teoría de la *currency*, según la cual Cardwell y Sir Charles Wood, en mayo de 1847, "habían afirmado la necesidad de llevar a efecto en la totalidad de su contenido la ley bancaria de l844." "Creo que estos principios son de tal naturaleza, que asignarían al dinero un valor artificialmente alto y a todas las mercancías un valor artificialmente bajo y ruinoso." –Y dice, además, refiriéndose a los efectos de esta ley bancaria en cuanto a la marcha general de los negocios: "Como las letras a cuatro meses, que son las letras corrientes libradas por las ciudades fabriles contra los comerciantes y

banqueros por las mercancías vendidas a éstos y destinadas a los Estados Unidos, sólo podían descontarse a costa de grandes esfuerzos, vióse entorpecida en considerables proporciones la exportación de los encargos, hasta la carta del Gobierno de 25 de octubre" (declarando en suspenso la ley bancaria), "por la que volvieron a ser descontables estas letras a cuatro meses." (2,097.) La suspensión de esta ley bancaria fue considerada como un acto de verdadera liberación también en las provincias. "2,102. En el pasado octubre" (de 1847),

"casi todos los compradores americanos que adquieren aquí mercancías restringieron todo lo posible sus encargos, y al llegar a los Estados Unidos la noticia del encarecimiento del dinero, todos los nuevos encargos cesaron." "2,134. El trigo y el azúcar eran casos especiales. El mercado de trigo se vio afectado por las perspectivas de la cosecha, y el azúcar por las enormes existencias e importaciones." "2,163. Una gran parte de nuestras obligaciones de pago hacia los Estados Unidos... se liquidaron mediante pública subasta de las mercancías consignadas y muchas fueron anuladas, me temo yo, por la bancarrota que aquí se produjo."

"2,196. Si mal no recuerdo, en nuestra Bolsa de valores llegaron a pagarse, *en octubre de 1847, hasta el 70%*

de intereses."

(La crisis de 1837, con sus largas secuelas, seguidas en 1842 de una crisis adicional completa, y la ceguera interesada de los industriales y comerciantes, quienes se negaban en redondo a reconocer la existencia de una superproducción –pues la economía vulgar consideraba este fenómeno como algo totalmente absurdo e imposible– habían conseguido sembrar por fin en las cabezas aquella confusión que permitió a la escuela de la *currency* trasplantar su dogma a la práctica en una escala nacional. Se impuso así la legislación bancaria de 1844–45.)

La ley bancaria de 1844 divide el Banco de Inglaterra en dos departamentos: un departamento de emisión de billetes y un departamento bancario. El primero obtiene garantías –Deuda pública, en su mayor parte– por 14 millones, recibe toda la reserva metálica, de la cual solamente 1/4 a lo sumo puede consistir en plata, y emite una suma de billetes equivalente al importe total de ambas. Aquellos billetes que no se hallan aún en manos del público se custodian en el departamento bancario, en unión de la pequeña cantidad de monedas necesarias para el uso diario (hacia un millón), la reserva constantemente disponible del Banco. El departamento de emisión entrega al público oro por billetes y billetes por oro; las demás relaciones con el público corren a cargo del departamento bancario. Los bancos privados de Inglaterra y Gales autorizados en 1844 para emitir billetes conservan este derecho, pero su emisión de billetes es sometida a una tasa; cuando uno de estos bancos deja de emitir billetes propios, el Banco de Inglaterra puede elevar en 2/3 de la tasa establecida el importe de billetes de banco no cubiertos: por este método, la cifra de estos billetes se elevó en 1892 de 14 a l61/2 millones de libras esterlinas [a 16.450,000 libras, para dar la cifra exacta].

Esto quiere decir que por cada cinco libras esterlinas en oro que salen del tesoro del Banco refluye al departamento de emisión y es destruido un billete de cinco libras; por cada cinco soberanos que afluyen al tesoro, entra en circulación un billete de cinco libras esterlinas. De este modo, se pone en práctica la circulación ideal del papel–moneda de Overstone, ajustada exactamente a las leyes de la circulación metálica, y se cierra para siempre el paso a las crisis, según las afirmaciones de los hombres de la *currency*.

Pero, en realidad, el desdoblamiento del Banco en dos departamentos independientes privaba a la dirección de la posibilidad de disponer

libremente, en momentos decisivos, de todos sus recursos disponibles, pudiendo así darse el caso de que el departamento bancario se viese abocado a la bancarrota, mientras el departamento de emisión poseía intactos varios millones de oro, y además sus 14 millones de garantías. Y

este caso podía darse tanto más fácilmente cuanto que en casi todas las crisis hay un momento en que se produce una fuerte corriente de emigración de oro al extranjero, que es contrarrestada fundamentalmente por la reserva metálica del Banco. Por cada cinco libras que salen al extranjero se retira de la circulación en el interior del país un billete de cinco libras: es decir, que la masa de medios de circulación se reduce precisamente en el momento en que mayor cantidad de ellos y con mayor apremio se necesitan. La ley bancaria de 1844 incita, pues, directamente a todo el mundo comercial a que, en el momento de estallar la crisis, se apresure a constituir una reserva de billetes de banco, es decir, a que acelere y agudice todavía más la crisis, al fomentar así artificialmente la demanda de disponibilidades de dinero, es decir, de medios de pago, tendencia que surte sus efectos en los momentos decisivos, a la par que restringe la oferta de ellos, hace que el tipo de interés alcance en las crisis proporciones inauditas; por consiguiente, la ley a que nos referimos, lejos de impedir las crisis, lo que hace es fomentarlas hasta un punto en que tiene que hundirse todo el mundo industrial o tiene que irse a pique la ley bancaria vigente. Por dos veces, el 25 de octubre de 1847 y el 12 de noviembre de 1857, llegó la crisis a este extremo; en vista de ello, el gobierno eximió al Banco de la restricción de su emisión de billetes, declarando en suspenso la ley de 1844, lo cual bastó en ambas ocasiones para conjurar la crisis. En 1847, bastó la certeza de que podían volver a obtenerse billetes de banco con

garantía de primera clase, para que saliesen de nuevo a la luz del día y volviesen a lanzarse a la circulación los 4–5 millones en billetes atesorados. En 1857 se emitieron cerca de un millón de billetes más de la cantidad legal, pero sólo por muy corto tiempo.

Debe advertirse, además, que la legislación de 1844 presenta todavía ciertas huellas del recuerdo de los primeros veinte años del siglo, de la época en que se decretó la suspensión de los pagos al contado del Banco y se depreciaron los billetes. Aún se percibe marcadamente el miedo a que los billetes, de

banco puedan perder el crédito, miedo muy injustificado, pues ya en 1825 había conjurado la crisis la puesta en circulación de una vieja cantidad de billetes de una libra que no tenían curso, demostrando así que el crédito de los billetes de banco permanecía inquebrantable, aun en los momentos de más fuerte y más generalizada desconfianza. Y la cosa es lógica, pues no en vano estos signos de valor se hallan respaldados en realidad por toda la nación y por su crédito. *F. E.*)

Oigamos ahora dos o tres testimonios acerca de los efectos de la ley bancaria. J. St. Mill opina que la ley bancaria de 1844 ha puesto un dique a los excesos de la especulación. Afortunadamente, este hombre sabio habló el 12 de junio de 1857. Cuatro meses después, estallaba la crisis. J. St. Mill da literalmente las gracias a los "directores de bancos y al público comercial en general" por el hecho de que "comprenden la naturaleza de una crisis comercial mucho mejor que antes y el gran daño que se infieren a sí mismos y que irrogan al público al apoyar los excesos de la especulación". (*Bank Committee*, 1857, núm. 2,031.) El sabio Mill entiende que si se emiten billetes de 1 libra "para adelantarlos a los fabricantes, etc., que desembolsan salarios... estos billetes pueden ir a parar a manos de otros que los inviertan para fines de consumo, en cuyo caso los billetes constituyen de por sí una demanda de mercancías y pueden, momentáneamente, tender a fomentar una subida de precios". [núm. 2,066]. ¿El señor Mill cree, por tanto, que los fabricantes pagarán salarios más altos porque los paguen en papel en vez de pagarlos en oro? ¿O

entiende que si el fabricante obtiene un adelanto de 100 libras esterlinas en billetes y canjea éstos por oro, este salario encontrará menos demanda que si lo pagase directamente en billetes de 1 libra? ¿Acaso no sabe que en ciertos distritos mineros, por ejemplo, se pagaban los salarios en billetes de bancos locales, distribuyéndose un billete de cinco libras entre varios obreros? ¿Es que esto aumenta su demanda? ¿O acaso los banqueros adelantan a los fabricantes dinero más fácilmente y en mayor abundancia en billetes pequeños que en billetes grandes?

(Este extraño miedo que Mill siente a los billetes de 1 libra sería inexplicable si toda su obra de economía política no diese pruebas de un eclecticismo que no retrocede ante ninguna contradicción. De una parte, se pronuncia en muchas cosas a favor de Tooke y en contra de Overstone; de otra parte, cree

en la determinación de los precios de las mercancías por la cantidad de dinero existente. No está, pues, convencido, ni mucho menos, de que por cada billete de a libra que se emita –suponiendo que todas las demás circunstancias permanezcan invariables– afluya un soberano al tesoro del Banco; teme que la masa de medios de circulación aumente y que, como consecuencia de ello, se deprecie, es decir, que suban los precios de las mercancías. Eso y no otra cosa es lo que se esconde detrás de los reparos apuntados más arriba. *F. E.*) Acerca del desdoblamiento del Banco y de la excesiva preocupación por garantizar el reembolso de los billetes de banco, declara Tooke ante la Comisión sobre las *Commercial Distress*, 1848–57: Las grandes fluctuaciones del tipo de interés producidas en 1847, comparadas con las del 1837 y 1839, se deben exclusivamente, según él, a la división del Banco en dos departamentos (3,010.) –La seguridad de los billetes de banco no resultó afectada en 1825, ni en 1837 y 1839 (3,015). –La demanda de oro en 1825 sólo se proponía llenar el vacío producido por el completo descrédito en que habían caído los billetes de 1 libra emitidos por los bancos provinciales: este vacío sólo podía llenarse con oro, entretanto que el Banco de Inglaterra emitiese también billetes de a libra. (3,022) –En noviembre y diciembre de 1825 no existía ni la más pequeña demanda de oro para la exportación. (3,023.)

“Por lo que se refiere a la falta de crédito del Banco dentro y fuera del país, una suspensión de los pagos de dividendos y depósitos habría traído consecuencias mucho más graves que una suspensión de los pagos de billetes de banco.” (3,028.)

“3,035. ¿No opina usted que cualquier factor que ponga en peligro en última instancia la convertibilidad de los billetes de banco en momentos de crisis comercial, puede crear nuevas y serias dificultades? –En modo alguno.”

En el transcurso del año 1847. “el aumento de la emisión de billetes de banco habría contribuido tal vez a aumentar de nuevo el oro en caja del Banco, como lo hizo en 1825”. (3,058.)

Newmarch declara en 1857 ante el [*Committee on*] *Bank Acts*: “1,357. El primer efecto malo... en que se tradujo esa separación de los dos departamentos (del banco) y el consiguiente y necesario desdoblamiento de la reserva–oro fue que las operaciones bancarias del Banco de Inglaterra, es

decir, toda aquella rama de sus operaciones que lo mantiene en relación más directa con el comercio del país, tenían que proseguirse ahora con la mitad solamente del volumen de las antiguas reservas. Y este desdoblamiento de las reservas trajo como consecuencia el que, al reducirse por poco que fuese la reserva del departamento bancario, el Banco se viese obligado a elevar su tipo de descuento. Por eso esta disminución de las reservas provocó toda una serie de cambios bruscos en cuanto al tipo de descuento." "1,358. Estos cambios fueron unos sesenta" (hasta junio de 1857) "mientras que antes de 1844, en el mismo período de tiempo, no habían pasado de una docena."

Tiene también un interés especial la declaración formulada ante el Comité de la Cámara de los Lores para las *Commercial Distress* (1848–1857) por Palmer, quien desde 1811 fue director y durante algún tiempo gobernador del Banco de Inglaterra:

"828. En diciembre de 1825, el Banco sólo retenía 1.100,000 libras esterlinas oro. Y habría dado en quiebra total, irremisiblemente, si por aquel entonces hubiera estado en vigor esta ley" (la de 1844). En diciembre emitió, me parece, de 5 a 6 millones de billetes en una sola semana, lo cual alivió de un modo considerable el pánico existente."

"825. El primer período" (desde el 1º de julio de 1825), "en que la actual legislación bancaria se habría derrumbado si el Banco hubiese intentado llevar a término las transacciones ya iniciadas, fue el del 28

de febrero de 1837, por aquel entonces, el Banco tenía en su poder de 3.900,000 a 4 millones de libras esterlinas, y sólo habría podido guardar en reserva 650,000. Otro período es el de 1839, que va del 9 de julio al 5 de diciembre." "826. ¿A cuánto ascendía la reserva, en este caso? El 5 de septiembre, la reserva consistía en un déficit de unas 200,000 libras esterlinas en total (*the reserve was minus altogether 200, 000* £). El 5 de noviembre ascendía ya a 1 – 11/2 millones de libras, aproximadamente." "830. La ley de 1844 habría impedido al Banco hacer frente a las operaciones con Norteamérica en 1837." "831. Tres de las casas norteamericanas más importantes dieron en quiebra... Apenas había ninguna casa dedicada a negociar con Norteamérica que conservase su crédito, y si entonces no hubiese acudido en socorro al Banco, no creo que hubieran podido salvarse más de una o dos firmas." "836. La crisis de 1837 no puede en modo alguno

compararse con la de 1847. La de 1837 se limitó, fundamentalmente, al mercado norteamericano.” “833. (A comienzos de junio de 1837 se discutió en la dirección del Banco el problema de cómo poner remedio a la crisis.) “A propósito de lo cual algunos señores defendieron la tesis... de que el principio adecuado consistía en elevar el tipo de interés, con lo cual bajarían los precios de las mercancías; en una palabra, en encarecer el dinero y abaratar las mercancías, con lo cual se harían efectivos los pagos al extranjero (*by which the foreign payment would be accomplished*).” “906. Al decretarse la restricción artificial de los poderes del Banco por la ley de 1844, en vez del límite anterior y natural que oponía a sus facultades el volumen real de su reserva metálica, produce un entorpecimiento artificial de los negocios y, como consecuencia de ello, una influencia sobre los precios de las mercancías, que habría sido absolutamente innecesaria sin esta ley.” “968. Bajo la acción de la ley de 1844, no es posible reducir esencialmente las reservas metálicas del Banco, en las condiciones normales, a menos de 91/2 millones. Esto provocaría una presión sobre los precios y el crédito, que se traduciría en un viraje tal en cuanto al cambio exterior, que aumentaría la importación de oro y, con ella, la cantidad de oro existente en el departamento de emisión.” “996. Bajo la restricción actual, no tiene usted” (es decir, el Banco) “el control sobre la plata necesario en momentos en que hay que echar mano de ella para influir en el cambio exterior.” “999. ¿Cuál era la finalidad del precepto reduciendo las reservas–plata del Banco a 1/5 de sus reservas metálicas? –No me es posible contestar a esta pregunta.

La finalidad era encarecer el dinero; exactamente lo mismo que, prescindiendo de la teoría de la *currency*, la separación de los departamentos bancarios y la obligación impuesta a los bancos escoceses e irlandeses de tener oro en reserva para responder de la emisión de billetes por encima de cierto límite.

Producíase así una descentralización del tesoro metálico nacional que lo hacía apto para corregir el curso exterior, cuando éste fuese desfavorable. Todas estas normas conducen a la elevación del tipo de interés: la que dispone que el Banco de Inglaterra no puede emitir billetes por valor de más de 14 millones de libras a menos que se hallen cubiertos por su reserva–oro; la que ordena que el departamento bancario se rija como un banco cualquiera, reduciendo el tipo de interés en épocas de plétora de dinero y elevándolo en

épocas de crisis; la reducción de las reservas plata, recurso fundamental para rectificar el cambio exterior con el continente y con Asia; el precepto referente a los bancos escoceses e irlandeses, que no necesitan nunca oro para la exportación y que en la actualidad tienen que retenerlo, bajo el pretexto de una convertibilidad de sus

billetes, que en realidad es puramente ilusoria. El hecho es que la ley de 1844 provoca por vez primera, en 1857, una irrupción en busca de oro sobre los bancos irlandeses. La nueva legislación bancaria no distingue tampoco entre la retirada del oro al extranjero y la que va al interior del país, aunque sus efectos son, por supuesto, absolutamente distintos. De aquí las constantes y violentas fluctuaciones, dice Palmer en dos sitios distintos, en los núms. 992 y 994, que el Banco sólo puede comprar plata a cambio de billetes si el cambio exterior es favorable a Inglaterra, si existe, por tanto, superabundancia de plata, pues: “1,003. La única finalidad de que pueda retenerse en plata una parte considerable de la reserva metálica es la de facilitar los pagos al extranjero durante él tiempo en que el comercio exterior sea contrario a Inglaterra.” “1,004. La plata es una mercancía que, por ser dinero en el resto del mundo, constituye la mercancía más adecuada... para este fin” (es decir, para los pagos al extranjero). “Sólo los Estados Unidos han empleado, en estos últimos tiempos, exclusivamente oro.”

En su opinión, el Banco, en tiempos de crisis, no necesitaba elevar el tipo de interés por encima del antiguo nivel del 5%, mientras el cambio anterior desfavorable no atrajese el oro al extranjero. A no ser por la ley de 1844, habría podido descontar sin dificultad alguna todas las letras de primera clase (*first class bills*) que le fueron presentadas. (1,018–20.) Pero, con la ley de 1844 y en la situación en que el Banco se encontraba en octubre de 1847, “no había ningún tipo de interés que el Banco pudiese exigir a casas solventes, que éstas no se hallasen dispuestas a abonar para poder seguir haciendo efectivos sus pagos.”

[1,022.] Y este elevado tipo de interés era precisamente la finalidad que la ley se proponía.

“1,029. Debo hacer una importante distinción entre la influencia que el tipo de interés ejerce sobre la demanda extranjera” (de metales preciosos) “y una elevación del tipo de interés impuesta con el fin de impedir que la gente se

agolpe en el Banco durante un período de escasez de crédito dentro del país." "1,023.

Antes de la ley de 1844, cuando el cambio era favorable a Inglaterra y reinaba en el país la inquietud e incluso el pánico, no se oponía ningún límite a la emisión de billetes, lo único que podía aliviar este estado de crisis."

Así se expresa un hombre que estuvo durante treinta y nueve años al frente de la dirección del Banco de Inglaterra. Escuchemos ahora a un banquero privado, Twells, socio de la firma Spooner, Attwood & Co., desde 1801. Es el único de todos los testigos que desfilan ante el *Bank Committee* de 1857 que echa una mirada a la situación real del país y ve la crisis que se avecina. Trátase, por lo demás, de una especie de *littleshilling–man* de Birmingham, pues no en vano sus socios, los hermanos Attwood, son los fundadores de esta escuela (véase *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 59.) He aquí lo que dice: "4,488.

¿Qué efectos cree usted que ha tenido la ley de 1844? –Si hubiera de contestarle como banquero, le diría que ha dado resultados excelentes, pues ha suministrado una abundante cosecha a los banqueros y capitalistas (financieros [*F. E.*]) de todas clases. Ha dado, en cambio, resultados muy malos para el hombre de negocios honrado y laborioso, que necesita un tipo de descuento estable para poder hacer sus arreglos con cierta seguridad... Ha convertido los préstamos de dinero en un negocio extraordinariamente rentable." "4,489. ¿[la ley bancaria] permite a los bancos por acciones de Londres pagar el 20 al 22%? –Uno estaba pagando hace poco el 18% y otro, creo, el 20; tienen razones sobradas para apoyar la ley." "4,490. ¿Oprime mucho a los pequeños comerciantes y a los comerciantes respetables que no disponen de gran capital? –El único medio de que yo dispongo para saber esto es la masa tan enorme de letras aceptadas por ellos que no se pagan. Estas letras son siempre pequeñas, oscilan entre 20 y 100 libras esterlinas, y muchas de ellas quedan en descubierto y retornan protestadas a todas las partes del país, lo que es siempre, entre pequeños comerciantes,... signo de malestar." En el nº 4,494 declara que el negocio no es ya rentable. Las observaciones que siguen son importantes, pues indican que este hombre veía el estado latente de crisis cuando ninguno de los otros se daba cuenta de ella.

4,494. En *Mincing Lane* [la Bolsa londinense del café y del té] los precios se

mantienen casi estables, pero no se vende nada, no se puede vender a ningún precio; la gente se atiene al precio nominal."

"4,495. El declarante cita un caso: un francés envía a un corredor de *Mincing Lane* mercancías por valor de 3,000 libras esterlinas para ser vendidas a cierto precio. El corredor no puede conseguir este precio y el francés no puede vender por menos. La mercancía permanece inmóvil, pero el francés necesita dinero. El corredor le adelanta, por tanto, 1,000 libras esterlinas, del modo siguiente: el francés, con garantía de las mercancías, libra una letra por 1,000 libras a tres meses, sobre el corredor. Pasados los tres meses la letra vence, pero las mercancías siguen invendibles. El corredor tiene que recoger la letra y, aunque se halla garantizado por 3,000 libras, no puede liquidar esta cantidad y se ve en apuros. De este modo, el uno arrastra al otro. "4,496. Por lo que se refiere a las grandes exportaciones... Si los negocios andan mal en el interior del país, esto provoca necesariamente un fuerte movimiento de exportación." "4,497. ¿Cree usted que haya

descendido el consumo interior? – *En proporciones muy considerables... verdaderamente enormes*..., los comerciantes al por menor son en eso la mejor autoridad." "4,498. Y sin embargo, las importaciones son muy considerables: ¿no indica esto un gran consumo? –Sí, *a condición de que pueda usted vender*; pero hay muchos almacenes llenos de estas mercancías; en el ejemplo que acabo de poner hemos visto que se importaban mercancías por valor de 3,000 libras, pero estas mercancías permanecen invendibles."

"4,514. ¿Cuando el dinero es caro, afirmaría usted que el capital es barato? – Sí." –Por consiguiente, este declarante no comparte, ni mucho menos, el criterio de Overstone de que el alto tipo de interés equivale a capital caro.

Cómo se desarrollan ahora los negocios: "4,516... Otros se meten muy de lleno en los asuntos, hacen negocios enormes exportando e importando, en proporciones muy superiores a las que les permite su capital; acerca de esto no puede caber la menor duda. Y la cosa puede salirles bien; si tienen suerte, pueden acumular grandes fortunas y pagarlo todo. Es, en gran parte, el sistema a base del cual se desenvuelve hoy una parte considerable de los negocios. Estas gentes pierden de buen grado el 20, el 30 y hasta el 40% en un embarque, sabiendo que el siguiente les resarcirá de la pérdida. Si les sale mal una operación tras otra, se van a pique; y éste es, precisamente, el caso

que hemos visto con frecuencia en los últimos tiempos; hemos visto dar en quiebra a firmas sin un solo chelín en el activo."

"4,791. El tipo bajo de interés (durante los últimos diez años [*F. E.*]) influye, evidentemente, en contra de los banqueros, pero sin ponerle de manifiesto los libros comerciales difícilmente podría explicarle cuánto más altas son ahora las ganancias (las suyas propias [*F. E.*] en comparación con las anteriores. Cuando el tipo de interés es bajo como consecuencia de un exceso de emisión de billetes de banco, se forman depósitos considerables; cuando es alto, esto nos produce una ganancia directa." "4,794. Cuando puede obtenerse dinero a un tipo de interés moderado, aumenta la demanda de dinero; prestamos más, y el dinero surte efecto (para nosotros, los banqueros [*F. E*]) por este camino. Cuando el tipo de interés aumenta, recibimos más dinero del conveniente, más de lo que debiéramos recibir."

Hemos visto cómo el crédito reconocido a los billetes del Banco de Inglaterra se considera inconmovible por todos los expertos. A pesar de ello, la ley bancaria inmoviliza de un modo absoluto de 9 a 10 millones en oro para su convertibilidad. La sanidad y la intangibilidad del tesoro se pone así en práctica de un modo muy distinto a como lo hacían los antiguos atesoradores. W. Brown (Liverpool) declara, en *Commercial Distress*, 1847–48, núm. 2,311: "En cuanto a la utilidad que entonces produjo este dinero (la reserva metálica del departamento bancario), diremos que fue la misma que si se hubiese arrojado al mar; en efecto, no podía invertirse ni la más mínima parte de él sin acabar con la ley del parlamento."

El empresario de construcciones E. Capps, a quien citábamos ya más arriba y de cuyas declaraciones tomábamos también la descripción del moderno sistema de construcciones de Londres (libro II, cap. XII [p.

219]), resume en las palabras siguientes su punto de vista acerca de la ley bancaria de 1844 (*Bank Acts*, 1857): "5,508. ¿Opina usted, pues, en general que el actual sistema (el de la legislación bancaria) constituye una organización muy hábil para hacer que las ganancias de la industria vayan a parar periódicamente al bolsillo del usurero? –Exactamente, ésa es mi opinión. Me consta que el negocio de construcción ha producido ese resultado."

Como ya hemos dicho, la ley bancaria de 1845 embutió a los bancos escoceses dentro de un sistema muy parecido al inglés. Se les obligó a tener una reserva de oro para responder de su emisión de billetes por encima de una cantidad fijada para cada banco. He aquí algunos testimonios emitidos ante el *Bank Committee* de 1857 sobre los resultados de esta medida.

Kennedy, director de un banco escocés: "3,357. ¿Había en Escocia, antes de la aplicación de la ley de 1844, algo a que pudiera darse el nombre de una circulación de oro? –Ni en lo más mínimo; la gente no quiere oro (*the people dislike gold*)." "3,450. Las 900,000 libras aproximadamente que los bancos escoceses deben retener en oro, desde 1845, no sirven, a su juicio, más que para perjudicar y absorben sin beneficio alguno una parte igual del capital de Escocia."

Oigamos ahora a Anderson, director del *Union Bank of Scotland*: "3,558. ¿La única demanda fuerte de oro cerca del Banco de Inglaterra, por parte de los bancos escoceses, obedecía al cambio exterior? –En efecto; y esta demanda no disminuye por el hecho de que tengamos oro en Edimburgo." "3,590. Mientras tengamos la misma cantidad de títulos y valores en poder del Banco de Inglaterra (o en poder de los bancos provinciales ingleses), tendremos el mismo poder que antes para retirar oro de aquel Banco."

Finalmente, un artículo del *Economist* (Wilson): "Los bancos escoceses tienen cantidades inactivas de dinero contante en poder de sus agentes de Londres, los cuales las tienen en poder del Banco de Inglaterra.

Esto permite a los bancos escoceses disponer de las reservas metálicas del Banco de Inglaterra dentro de los límites de aquellas cantidades, reservas que ocupan allí el lugar en que pueden emplearse cuando haya que hacer pagos al exterior." Este sistema fue alterado por la ley de 1845: "Al aplicarse a Escocia la ley de 1845, se produjo una fuerte corriente de retirada de monedas del oro del Banco de Inglaterra, para hacer frente en Escocia a una demanda puramente eventual, que tal vez no llegara a realizarse nunca... Desde entonces, una suma considerable se encuentra normalmente movilizada en Escocia y otra suma considerable viaja continuamente de Londres a Escocia y de Escocia a Londres. Tan pronto como un banquero escocés espera que aumente la demanda de sus billetes hace que le envíen de Londres una caja de oro; una vez que pasa este período, la caja es devuelta a

Londres, sin que la mayor parte de las veces llegue siquiera a abrirse.”

(*Economist*, 23 oct. 1847. [pp. 1,214 s.]

(¿Y qué dice a todo esto el padre de la ley bancaria, el banquero Samuel Jones Loyd, alias Lord Overstone?

Ya en 1848 repetía ante la Comisión sobre las *Commercial Distress* de la Cámara de los Lores, que

“la crisis de dinero y el tipo elevado de interés, ocasionados por la escasez de capital, no puede aliviarse aumentando la emisión de billetes”, [1,514] a pesar de que, el 25 de octubre de 1847, bastó con que el gobierno *autorizase* a aumentar la emisión de billetes para poner freno a la crisis.

Sigue sosteniendo que “la elevada cuota del tipo de interés y la depresión de la industria fabril son una consecuencia necesaria de la disminución del capital *material* utilizable para fines industriales y comerciales”. [1,604.] Y sin embargo, la depresión de la industria fabril consistía desde hacía varios meses en el hecho de que el capital–mercancía material abarrotaba los graneros, siendo absolutamente invendible, y en que, por ello mismo, el capital productivo material se mantenía ocioso en todo o en parte para no producir todavía más capital–mercancía invendible.

Y, ante la Comisión bancaria de 1857, declara nuestro hombre: “Gracias a la severa y pronta observancia de los principios en que se basa la ley de 1844, todo se ha desarrollado de un modo regular y fácil, el sistema monetario es seguro e inconmovible, la prosperidad del país indiscutida y la confianza pública en la ley de 1844 gana fuerza de día en día. Si la Comisión desea aún más pruebas prácticas acerca de la solidez de los principios sobre que descansa esta ley y de los beneficiosos resultados asegurados por ella, bastará con contestarle lo siguiente: echen ustedes una mirada en torno suyo; contemplen ustedes la situación actual de los negocios de nuestro país, fíjense en la satisfacción del pueblo: observen la prosperidad y la riqueza de todas las clases de la sociedad; cuando hayan hecho todo esto, la Comisión estará en condiciones de decidir si desea o no impedir que siga en vigor una ley que ha producido tales resultados.” [*Bank Committee*, 1857, núm. 4,189.]

La contestación a este ditirambo entonado por Overstone a la Comisión el 14 de julio, fue la contraestrofa del 12 de noviembre del mismo año: la carta enviada a la dirección del Banco por la que el gobierno declaraba en suspenso la milagrosa ley de 1844 para ver el modo de salvar lo que aún podía ser salvado. *F.E.*)

notas al pie del capítulo XXXIV:

1. C. Marx, *Contribución a la crítica de la economía política*, Berlín, 1859, pp. 150 *ss*.

CAPITULO XXXV

LOS METALES PRECIOSOS Y EL CURSO DEL CAMBIO

1. El movimiento de las reservas–oro

Con referencia a la acumulación de billetes de banco en tiempos de crisis, hay que observar que aquí se repite el atesoramiento de metales preciosos, tal como se presenta en épocas tranquilas de los estados más primitivos de la sociedad. La ley de 1844 es interesante en cuanto a sus efectos precisamente porque trata de convertir en medio de circulación todos los metales preciosos existentes dentro del país; pretende equiparar la retirada del oro a la contracción del medio de circulación y la afluencia del oro a su expansión. Con lo cual se aporta experimentalmente la prueba en contrario. Con una sola excepción, que enseguida mencionaremos, la masa de los billetes circulantes del Banco de Inglaterra no ha alcanzado nunca, desde 1847, el máximo de la cifra señalada como límite de emisión. Y la crisis de 1857 demuestra, por otra parte, que, en ciertas y determinadas circunstancias, no basta este máximo. Del 13 al 30 de noviembre de 1857 circularon por término medio 488,830 libras esterlinas diarias por encima del máximo legal (*Bank Acts*, 1858, p. XI). La cifra máxima señalada por la ley era, entonces, la de 14.475,000 libras esterlinas, más el importe de la reserva metálica atesorada en los sótanos del Banco.

Por lo que se refiere a la retirada y afluencia del oro, hay que tener en cuenta:

Primero. Debe distinguirse entre las idas y venidas del metal dentro de la

zona que no produce oro ni plata, de una parte, y de otra la corriente del oro y la plata desde sus fuentes de producción a través de los diversos países y la distribución de la cantidad que afluye entre éstos.

Antes de ponerse en explotación las minas de oro de Rusia, California y Australia, la afluencia de este metal, desde comienzos del siglo actual, sólo bastaba para reponer las monedas desgastadas, para los usos corrientes como material de lujo y para la exportación de plata al Asia.

Sin embargo, a partir de entonces, gracias al comercio asiático con América y Europa, aumentó en proporciones extraordinarias la exportación de plata al Asia. La plata exportada de Europa era suplida en gran parte por el oro adicional. Además, una parte del oro nuevo era absorbido por la circulación monetaria interior. Se calcula que hasta 1857 se incorporaron a la circulación interior de Inglaterra unos 30 millones adicionales de oro. 1 Desde 1844 aumentó el nivel medio de las reservas metálicas en todos los bancos centrales de Europa y los Estados Unidos. El aumento de la circulación monetaria interior hizo que, después del pánico, en el período de calma subsiguiente, aumentasen ya mas rápidamente las reservas bancarias, como consecuencia de la mayor masa de monedas de oro repelidas e inmovilizadas por la circulación interior.

Finalmente, desde los últimos descubrimientos de yacimientos de oro aumentó, como resultado de la mayor riqueza, el consumo de metales preciosos para artículos de lujo.

Segundo. Entre los países no productores de oro y plata afluyen y refluyen constantemente los metales preciosos; el mismo país importa y exporta continuamente oro y plata. Y según que predomine uno u otro aspecto del movimiento, podremos decir si prevalece en último término el aflujo o reflujo de estos metales, ya que los dos movimientos, puramente oscilatorios y no pocas veces paralelos, se neutralizan en gran parte. Pero esto hace que, con vistas a este resultado, se pasen por alto la constancia y el curso, en general paralelo, de estos movimientos. Se concibe siempre el problema, pura y simplemente, como si el exceso de importación o de exportación de los metales preciosos sólo fuese efecto y expresión de la proporción entre la importación y la exportación de mercancías, cuando expresa al mismo tiempo, en realidad, la proporción de un movimiento de importación y

exportación de los mismos metales preciosos, independientemente del comercio de mercancías.

Tercero. El exceso de las importaciones sobre las exportaciones y viceversa se mide, en conjunto, por el aumento o la disminución de las reservas metálicas en los bancos centrales. La mayor o menor exactitud de este barómetro depende, naturalmente, del grado de centralización del sistema bancario. De ello depende la posibilidad de que los metales preciosos acumulados en el llamado banco nacional representen el encaje metálico de la nación. Pero, suponiendo que así sea, aquel barómetro no será exacto, porque la importación adicional es absorbida en ciertas condiciones por la circulación interior y por el empleo creciente del oro y la plata para fines de lujo; y además, porque sin importación adicional se producirá un

desglosamiento de monedas de oro para la circulación interior, con lo cual podrá verse mermado el tesoro metálico, aun sin que aumente simultáneamente la exportación.

Cuarto. La exportación de metales adopta la forma de retirada (*drain*) cuando el movimiento de descenso se mantiene durante algún tiempo, de tal modo que pueda considerarse como tendencia del movimiento y la reserva metálica del Banco descienda considerablemente por debajo de su nivel medio, tendiendo hacia el mínimo medio de estas reservas. Este se establece de un modo más o menos arbitrario, en el sentido de que la legislación dispone de un modo distinto en cada caso concreto en lo que se refiere a la garantía de pago al contado de los billetes, etc. Acerca de los límites cuantitativos a que esta retirada del oro puede llegar en Inglaterra, declara Newmarch ante el [*Committee on*] *Bank Acts*, 1857, núm. 1,494: “Si juzgamos por la experiencia, es muy poco verosímil que la retirada de metales pueda, a consecuencia de cualesquiera fluctuaciones en el comercio exterior, exceder de 3 ó 4 millones de libras esterlinas.” El 23 de octubre de 1847 señala el punto máximo de descenso de las reservas oro del Banco de Inglaterra, con una disminución de 5.198,156 libras esterlinas con respecto al 26 de diciembre de 1846 y de 6.453,748 con relación al 29 de agosto de 1846, fecha en que estas reservas registran su nivel máximo.

Quinto. La función de las reservas metálicas del llamado Banco Nacional, función que, sin embargo, no es, ni mucho menos, la que regula

exclusivamente el volumen de las reservas metálicas, ya que éstas pueden engrosar por la simple paralización de los negocios dentro y fuera del país, es triple: *1*) La de servir de fondo de reserva para los pagos internacionales; en una palabra, de fondo de reserva de dinero mundial. *2*) La de fondo de reserva para la circulación metálica interior, que unas veces se expansiona y otras veces se contrae. *3*) Algo que se relaciona con la función bancaria y no guarda la menor relación con las funciones del dinero como dinero puro y simple: la de servir de fondo de reserva para los pagos de depósitos y la convertibilidad de los billetes de banco. Las reservas metálicas pueden resultar, pues, afectadas por factores que guardan relación con todas y cada una de estas tres funciones; es decir, en cuanto a fondo internacional, con la balanza de pagos, cualesquiera que sean las razones a que ésta responda y su relación con la balanza comercial; como fondo de reserva de la circulación metálica interior, por su expansión o contracción. La tercera función, la de fondo de garantía, aunque no determine el movimiento independiente de la reserva metálica, actúa de un doble modo. Si se emiten billetes de banco que suplan el dinero metálico (incluyendo, por tanto, las monedas de plata, en aquellos países en que es la plata la medida de los valores) en la circulación interior, desaparecerá la función 2, de fondo de reserva, y una parte de los metales preciosos que ha desempeñado esa función emigrará durante largo tiempo al extranjero. En este caso, no se desglosará ninguna cantidad de moneda metálica para la circulación interior, con lo cual desaparecerá al mismo tiempo el reforzamiento temporal de la reserva metálica mediante la inmovilización de una parte del metal amonedado circulante. Además, si debe retenerse en todo caso un mínimo de las reservas metálicas para el pago de depósitos y la convertibilidad de los billetes, esto afectará de un modo peculiar a los efectos propios de la retirada o la afluencia de oro; influirá en la parte de las reservas que el Banco se halla obligado a retener bajo cualesquiera circunstancias o en aquella de que en otras épocas procura desembarazarse como inútil. En una circulación puramente metálica y en un régimen bancario concentrado, el Banco consideraría también sus reservas metálicas como garantía para el pago de sus depósitos, y una retirada de metales podría producir el mismo pánico que se produjo en Hamburgo en 1857.

Sexto. Exceptuando tal vez la de 1837, las verdaderas crisis estallan siempre después del viraje del curso del cambio, es decir, tan pronto como las

importaciones de metales preciosos vuelven a predominar sobre las exportaciones.

En 1825 se produjo el verdadero *crack* después de cesar la retirada del oro. En 1839 se produjo una retirada del oro sin que llegase a producirse el *crack*. En 1847, la retirada del oro cesó en abril y el *crack* se presentó en octubre. En 1857, el éxodo del oro al extranjero había cesado a comienzos de noviembre y el *crack* estalló ya muy avanzado el mismo mes.

Esto se destaca con especial claridad en la crisis de 1847, en que la retirada del oro terminó ya en el mes de abril, después de provocar una crisis relativamente benigna, no llegando a producirse la verdadera crisis comercial hasta el mes de octubre.

Los siguientes testimonios fueron formulados ante el *Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress*, (56) en 1848; las declaraciones de testigos (*evidence*) no fueron editadas hasta 1857

(citadas también como *Commercial Distress*, 184–857).

Declaración de Tooke: “En abril de 1847 se produjo una crisis, que en rigor equivalía a un pánico, pero que duró relativamente poco y no fue acompañada por quiebras comerciales de importancia. En octubre

la crisis adquirió una intensidad mayor de la que había llegado a tener nunca en abril y provocó una cantidad casi inaudita de bancarrotas comerciales” (2,996). “En abril, el cambio exterior, sobre todo con los Estados Unidos, nos reveló la necesidad de exportar una cantidad considerable de oro como pago del volumen extraordinariamente grande de importaciones; sólo gracias a un esfuerzo verdaderamente enorme logró el Banco detener la retirada del oro y elevar el curso del cambio” (2,997). “En octubre, el cambio era ya favorable a Inglaterra” (2,998). “El viraje en el cambio exterior se produjo en la tercera semana de abril”

(3,000). “En los meses de julio y agosto se mantuvo fluctuante; a comienzos del mes de agosto fue siempre favorable ya a Inglaterra” (3,001). En agosto, la retirada del oro “obedecía a la demanda para la circulación interior” [3,003].

J. Morris, gobernador del Banco de Inglaterra: “aunque el cambio exterior se ha hecho favorable a Inglaterra desde agosto de 1847, razón por la cual vuelve a importarse oro, las reservas metálicas del Banco siguieron disminuyendo. Se desparramaron por el país, a consecuencia de la demanda interior, 2.000,000 de libras esterlinas en oro” (137). Esto se explica, de una parte, por el mayor contingente de obreros que encontraron ocupación en las obras de construcción de ferrocarriles y, de otra parte, por el “deseo, de los banqueros de poseer una reserva–oro propia en tiempos de crisis” (147).

Palmer, ex–gobernador y desde 1811 director del Banco de Inglaterra: “684. Durante todo el período que va desde mediados de abril de 1847 hasta el día en que se declara en suspenso la ley bancaria de 1844, el curso exterior fue favorable a Inglaterra.”

La retirada de los metales, que en abril de 1847 provoca un pánico independiente de la crisis es, pues, aquí, como siempre, una simple precursora de la crisis y cambia de rumbo ya antes de que ésta estalle.

En 1839, con un estado de gran depresión comercial, se produce una retirada muy considerable de metales –

para conseguir trigo, etc.–, pero sin crisis ni pánico financiero.

Séptimo. Tan pronto como se extinguen las crisis generales, el oro y la plata –prescindiendo de la afluencia de metales preciosos nuevos de los países de producción– se distribuyen de nuevo en las proporciones en que antes existían como tesoro especial de los distintos países, en su estado de equilibrio.

Suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, su magnitud relativa en cada país será determinada por el papel que desempeñen en el mercado mundial. Refluyen del país que posee una parte superior a la normal y afluyen al que posee menos: estos movimientos de afluencia y reflujo no hacen otra cosa que restablecer su primitiva distribución entre los distintos tesoros nacionales. Sin embargo, esta redistribución se lleva a efecto por medio de la acción de diversas circunstancias, a las que nos referiremos al estudiar el cambio exterior. Al restablecerse la distribución normal –por encima de este punto– se produce al principio un aumento y luego vuelve a

producirse un reflujo. (Esta última afirmación sólo es aplicable, evidentemente, a Inglaterra, como centro del mercado mundial de dinero. *F. E.*) *Octavo*. La retirada de metales es, casi siempre, síntoma de un cambio producido en la situación del comercio exterior, el cual, es, a su vez, indicio de que las condiciones vuelven a madurar para una nueva crisis. 2

Noveno. La balanza de pagos puede ser favorable al Asia y contraria a Europa y los Estados Unidos.

3

La importación de metales preciosos se efectúa, predominantemente, en dos épocas. De una parte, en la primera fase de tipo bajo de interés que sigue a la crisis y expresa la reducción de la producción; de otro lado, en la segunda fase, en que el tipo de interés aumenta, pero sin alcanzar todavía su nivel medio. Es ésta la fase en que el movimiento de retorno se provoca fácilmente, en que el crédito comercial es grande y, por tanto, la demanda de capital de préstamo no crece proporcionalmente al aumento de la producción. En ambas fases, en que el capital de préstamo es relativamente abundante, la afluencia excedente de capital existente en forma de oro y plata, es decir, en una forma en que, por el momento sólo puede funcionar como capital de préstamo, tiene necesariamente que influir de un modo considerable en el tipo de interés y, por tanto, en la tónica de todos los negocios.

Por otra parte, el reflujo, la fuerte y continuada exportación de metales preciosos, se presenta tan pronto como los ingresos no son ya líquidos, los mercados están abarrotados y la aparente prosperidad sólo puede mantenerse en pie gracias al crédito; es decir, tan pronto como existe ya una demanda mucho más fuerte de capital de préstamo y, por tanto, el tipo de interés alcanza, por lo menos, su nivel medio. Bajo la acción de estos factores, que se reflejan precisamente en la retirada de metales preciosos, se robustece considerablemente la influencia de la continuada sustracción de capital en la forma en que existe directamente

como capital–dinero susceptible de ser prestado. Y esto tiene por fuerza que influir directamente en el tipo de interés. Pero el alza del tipo de interés, en vez de restringir las operaciones de crédito, lo que hace es ampliarlas y poner en supertensión todos sus recursos. Por eso este período precede y anuncia al

crack.

Pregunta formulada a Newmarch (*Bank Acts*, 1857): “1,520. ¿Al aumentar el tipo de interés aumenta también, por tanto, el volumen de las letras en circulación? –Así parece. “1,522. En épocas tranquilas, normales, el verdadero instrumento del cambio es el Libro Mayor; pero cuando surgen dificultades, cuando en circunstancias como, por ejemplo, las que he enunciado, se eleva el tipo de descuento del Banco..., los negocios se reducen por sí mismos al giro de letras, estas letras no sólo son más adecuadas para servir como prueba legal de las operaciones realizadas, sino que además se ajustan mejor a la finalidad de realizar nuevas compras y pueden emplearse sobre todo como medio de crédito para obtener capital.” A esto hay que añadir que, tan pronto como el Banco, ante circunstancias más o menos amenazadoras, eleva el tipo de descuento –

lo que sienta al mismo tiempo la probabilidad de que el Banco acorte el plazo de vencimiento de las letras que ha de descontar–, se generalice el temor de que *esto siga in crescendo*. Por eso todo el mundo, y en primer término quien especula con el crédito, procura descontar en lo sucesivo y poder disponer, llegado el momento, de la mayor cantidad posible de medios de crédito. Por consiguiente, las razones que acabamos de exponer conducen al hecho de que la simple cantidad, tanto de los metales preciosos importados como de los exportados, no influye como tal, sino, en primer lugar, a través del carácter específico de los metales preciosos como capital en forma de dinero y, en segundo lugar, como la pluma añadida a la carga puesta en el platillo de la balanza y que basta para inclinar definitivamente a uno de los lados el platillo en el momento en que la balanza empieza a vacilar; es decir, surte efecto porque se produce en circunstancias en que cualquier exceso en uno u otro sentido puede decidir. De otro modo, seria completamente inconcebible que una retirada de oro por valor de 5 a 8 millones de libras (supongamos, que es el limite a que llega hasta ahora la experiencia), pudiese traducirse en ningún efecto un poco importante; esta pequeña diferencia en más o en menos de capital, que aparece como algo muy secundario incluso frente a los 70 millones de libras esterlinas en oro que circulan por término medio en Inglaterra, representa en realidad, dentro de una producción del volumen de la inglesa, una magnitud insignificante. 4 Pero es precisamente el desarrollo del sistema de crédito y del sistema bancario el que, de una parte, empuja a

todo el capital–dinero a ponerse al servicio de la producción (o, lo que es lo mismo, a convertirse todas las entradas de dinero en capital), mientras de otra parte, al llegar a una cierta fase del ciclo, reduce las reservas metálicas a un mínimo en que ya no pueden cumplir las funciones que les corresponde; es, decimos, este sistema bancario y de crédito desarrollado el que crea este exceso de sensibilidad de todo el organismo. En fases de producción menos avanzadas, la disminución o el acrecentamiento del tesoro con respecto a su volumen medio es algo relativamente indiferente. Y asimismo es relativamente ineficaz, por otra parte, una retirada muy grande de oro, siempre y cuando que no se produzca en el período crítico del ciclo industrial.

En la explicación que aquí damos se prescinde de los casos en que la retirada de metal es consecuencia de malas cosechas, etc. En estos casos, la grande y súbita alteración del equilibrio de la producción, cuya expresión es la retirada de metales, hace innecesaria toda otra explicación de sus efectos.

Estos son tanto mayores cuanto mayor es la intensidad de la producción en los momentos en que la alteración se produce.

Prescindimos también de la función de la reserva metálica como garantía de la convertibilidad de los billetes de banco y piedra angular de todo el sistema de crédito. El banco central es la piedra angular del sistema de crédito. 5 La necesidad de que el sistema de crédito se trueque en el sistema monetario fue expuesta ya en el libro I, cap. III [pp. 101 *s.*], al tratar del medio de pago. Tanto Tooke como Overstone reconocen que son necesarios los mayores sacrificios en cuanto a la riqueza real para mantener en momentos críticos la base metálica. La discusión gira solamente en torno a un más o un menos y en torno al tratamiento más o menos racional de lo inevitable. 6 La existencia de una cierta cantidad de metal, insignificante en comparación con la producción total, se reconoce como punto angular del sistema. De aquí el bello dualismo teórico, aun prescindiendo de la temible ejemplificación de ese carácter de pivote angular en las crisis.

Mientras trata *ex professo* “del capital”, la economía ilustrada mira con el mayor de los des precios al oro y la plata, como si en realidad se tratase de la forma más secundaria y más inútil del capital. Pero al entrar en el sistema bancario, la cosa se invierte y el oro y la plata se convierten en el capital por

excelencia, a cuya conservación hay que sacrificar toda otra rama de capital y de trabajo. Ahora bien, ¿qué es lo que distingue al oro y la plata de las otras formas de la riqueza? No es la magnitud del valor, pues ésta se determina por la cantidad de trabajo materializado en ellos. Es el ser encarnaciones sustantivas, expresiones del carácter *social* de la riqueza. (La riqueza de la sociedad sólo existe como riqueza de los individuos propietarios privados de ella. Y si se afirma como riqueza social es, simplemente por el hecho de que estos individuos, para satisfacer

sus necesidades cambian entre sí los valores de uso cualitativamente distintos. Par lo cual, en la producción capitalista, no existe más medio que el dinero. Por donde es el dinero y sólo él lo que realiza la riqueza individual como riqueza social; es el dinero, es este objeto, lo que encarna la naturaleza social de esta riqueza.

F. E.) Esta su existencia social aparece, pues, más allá, como objeto, como cosa, como mercancía, junto a los elementos reales de la riqueza social y a margen de ellos. Cuando la producción funciona sin entorpecimiento se olvida esto. El crédito, que es también una forma social de la riqueza, desplaza al dinero y usurpa el lugar que a éste corresponde. Es la confianza en el carácter social de la producción la que hace aparecer la forma–

dinero de los productos como algo llamado a desaparecer, como algo puramente ideal, como mera representación. Pero tan pronto como se estremece el crédito –fase que se presenta siempre, necesariamente, en el ciclo de la moderna industria–, se pretende que toda la riqueza real se convierta efectiva y súbitamente en dinero, en oro y plata, aspiración disparatada, pero que brota forzosamente del sistema mismo. Y toda la cantidad de oro y plata de que se dispone para hacer frente a estas desorbitadas pretensiones se reduce a los dos o tres millones guardados en las arcas del Banco. 7 Por eso los efectos de la retirada del oro hacen resaltar palmariamente el hecho de que la producción no se halla sometida realmente al control social como una producción verdaderamente social, y lo hacen resaltar de un modo visible bajo la forma de que la forma social de la riqueza existe como un *objeto* situado al margen de ella. En realidad, el sistema capitalista comparte esta cualidad con otros sistemas anteriores de producción basados en el comercio de mercancías y en el cambio privado. Pero es bajo

aquél donde resalta del modo más palmario y bajo la forma grotesca de una contradicción y un contrasentido absurdos, ya que *1º* en el sistema capitalista es donde la producción aparece eliminada del modo más completo, la producción en función del valor de uso directo, del propio uso del productor, donde, por tanto, la riqueza sólo existe como un proceso social; *2º* porque, al desarrollarse el sistema de crédito, la producción capitalista tiende a suprimir continuamente este límite metálico, a la par material y fantástico, de la riqueza y de su movimiento, pero rompiéndose sin cesar la cabeza contra él.

En las crisis, nos encontramos con el postulado de que todas las letras, todos los títulos y valores, todas las mercancías puedan convertirse de golpe y simultáneamente en dinero bancario y todo el dinero bancario, a su vez, en oro.

2. El cambio exterior

(El barómetro del movimiento internacional de los metales monetarios es, como es sabido, el cambio exterior. Si Inglaterra tiene que pagar más dinero a Alemania que Alemania a Inglaterra, sube en Londres el precio del marco, expresado en libras esterlinas, y baja en Hamburgo y Berlín el precio de la libra esterlina, expresado en marcos. Y si este superávit de las obligaciones de pago de Inglaterra a favor de Alemania no se compensa al aumentar, por ejemplo, las compras de Alemania en Inglaterra, el precio que deberá pagarse en libras esterlinas por el cambio del marco en Alemania aumentará hasta un punto en que será rentable enviar de Inglaterra a Alemania, como medio de pago, metal –lingotes de oro o plata– en vez de letras. Es así como se desarrollan las cosas, en su proceso típico.

Si esta exportación de metales preciosos adquiere cierto volumen y se mantiene durante largo tiempo, resultarán menoscabadas la reserva bancaria inglesa y el mercado de dinero inglés, y el Banco de Inglaterra veráse obligado a dictar medidas para precaverse contra esto. Estas medidas consisten esencialmente, como hemos visto, en elevar el tipo de interés. Cuando la retirada de oro reviste proporciones considerables, el mercado de dinero es, por lo general, difícil, es decir, la demanda de capital de préstamo en forma de dinero supera considerablemente la oferta y la elevación del tipo de interés sobreviene por sí misma, como consecuencia de ello, el tipo de descuento decretado por el Banco de Inglaterra corresponde entonces a la

situación y se impone en el mercado. Pero se dan también casos en que la retirada de los metales responde a otras combinaciones de negocios que no son las normales (por ejemplo, a los empréstitos contratados por otros Estados, a las inversiones de capital en el extranjero, etc.) y en que el mercado londinense como tal no justifica en modo alguno una subida de la cuota eficiente de interés; en estos casos, el Banco de Inglaterra tiene que empezar por preocuparse de hacer que "escasee el dinero", para decirlo en los términos usuales, mediante fuertes empréstitos en el "mercado abierto", para crear de este modo, artificialmente, la situación que justifique o haga necesaria una elevación del tipo de interés, maniobra que va resultándole más difícil un año tras otro. *F. E.*)

Ahora bien, para ver cómo influye sobre el cambio exterior esta elevación del tipo de interés nos bastará leer las siguientes declaraciones formuladas ante la Comisión de legislación bancaria de la Cámara de los Comunes en 1857 (*cit*., como *Bank Acts* o *Bank Committee*, 1857).

John Stuart Mill: "2,176. Cuando los negocios se hacen difíciles... se produce una baja considerable en el precio de los títulos y valores... Los extranjeros mandan comprar en Inglaterra acciones de ferrocarriles o los tenedores ingleses de acciones ferroviarias extranjeras las venden en otros países..., eliminándose proporcionalmente la transferencia de oro." "2,182. Una grande y rica clase de banqueros y comerciantes en títulos y valores, por medio de los cuales se logra normalmente la compensación del tipo de interés y la nivelación del barómetro comercial (*pressure*) entre los distintos países... está siempre al acecho, en espera de poder comprar títulos y valores que prometan subir de precio...; el lugar adecuado para realizar estas compras será siempre el país que envía oro al extranjero." "2,183. Estas inversiones de capital efectuáronse en una medida considerable en 1857; en proporciones suficientes para hacer que disminuyese la retirada del oro."

J. G. Hubbard, exgobernador y desde 1838 miembro de la dirección del Banco de Inglaterra: "2,545.

Existen grandes cantidades de títulos y valores europeos... que tienen una circulación en los distintos mercados de dinero de Europa, y estos títulos y valores, tan pronto como en un mercado bajan 1 ó 2%, son adquiridos inmediatamente para ser enviados a los mercados en que conservan su valor

anterior.” “2,566.

¿No tienen los países extranjeros una deuda considerable con los comerciantes de Inglaterra?– ...Sí, muy considerable.” “2,566. ¿Bastaría, pues, con hacer efectivas estas deudas para explicar una acumulación grandísima de capital en Inglaterra? –En 1847, nuestra posición se restableció por fin al echar una raya por debajo de los tantos más cuantos millones que los Estados Unidos y Rusia adeudaban antes a Inglaterra.”

(Inglaterra adeudaba a los dichos países, por la misma época. “Tantos más cuantos millones” por trigo y se apresuró a “echar también una raya” por debajo de ellos mediante bancarrotas de los deudores ingleses.

Véase el informe sobre las leyes bancarias, *supra,* cap. XXX, pp. 508 *s*. [*F. E.*]) “2,572. En 1847, el curso del cambio entre Inglaterra y San Petersburgo era muy alto. Al dictarse la carta del gobierno autorizando al Banco para emitir billetes sin atenerse al límite prescrito de 14 millones (es decir, sin ajustarse a la reserva–

oro [*F. E*]), sé impuso la condición de que el descuento se mantuviese en el 8%. En aquel momento y con aquel tipo de descuento, era un negocio rentable enviar oro de San Petersburgo a Londres para prestarlo a su llegada al 8% hasta la fecha de vencimiento de las letras a tres meses que se libraban contra el oro vendido.”

“2,573. Son muchos los puntos que hay que tener en cuenta en todas las operaciones sobre oro; todo dependerá del cambio exterior y del tipo de interés a que pueda invertirse el dinero hasta el vencimiento de la letra” (librada contra él [*F. E*]).

El cambio exterior con Asia

Los puntos que siguen son importantes, de una parte, porque demuestran cómo Inglaterra, cuando su cambio exterior con Asia es desfavorable, tiene necesariamente que reponerse en otros países cuyas importaciones de productos asiáticos se pagan por mediación de Inglaterra. Y en segundo lugar, porque el señor Wilson repite aquí una vez más el necio intento de identificar los efectos de una exportación de metales preciosos sobre el

cambio exterior con los efectos que la exportación de capital en general ejerce sobre este cambio; ambas cosas en el caso de que se trate realmente de exportaciones realizadas no como medio de pago o de compra, sino con fines de inversión de capital. Es evidente, ante todo, que el envío a la India de tantos más cuantos millones de libras esterlinas en metales preciosos o en rieles de vías férreas para ser invertidos allí en ferrocarriles, no son más que dos formas distintas de transferir de un país a otro el mismo volumen de capital; transferencia que, además, no figura en la cuenta de las operaciones mercantiles usuales y que no abre al país exportador más perspectiva de reflujo que la renta anual que en su día estos ferrocarriles puedan rendir. Si esta exportación reviste la forma de metales preciosos, por tratarse de esta clase de metales, que constituyen, como tales, capital–dinero directamente susceptible de ser prestado y base de todo el sistema monetario, no influirán directa y necesariamente, bajo cualesquiera circunstancias, en el mercado de dinero, pero sí influirán en él bajo las circunstancias anteriormente expuestas y, consiguientemente, en el tipo de interés del país exportador de estos metales preciosos. E influirán asimismo, no menos directamente, en el cambio exterior. En efecto, si se hacen envíos de metales preciosos es, precisamente, porque y en la medida en que las letras de cambio libradas, por ejemplo, sobre la India y que se ofrecen en el mercado de dinero de Londres, no bastan para cubrir estas remesas extraordinarias. Se crea, por tanto, una demanda de letras sobre la India que rebasa la oferta, con lo cual el curso del cambio se vuelve momentáneamente contra Inglaterra, no porque este país tenga deudas con la India, sino porque tiene que enviarle sumas extraordinarias. A la larga, estos envíos de metales preciosos a la India tienen necesariamente que contribuir a aumentar en la India la demanda de mercancías inglesas, ya que indirectamente acreditan la capacidad de consumo de la India para las mercancías de Europa. Si, por el contrario, el capital es enviado en forma de rieles, etcétera, estos envíos no influirán para nada en el curso del cambio, puesto que la India no tiene por qué hacer a Inglaterra pagos a

cambio de ellos. Tampoco influirán necesariamente, por la misma razón, en el mercado de dinero. Wilson pretende obtener a todo trance esta influencia diciendo que tales inversiones extraordinarias producen una demanda extraordinaria de créditos de dinero, con lo cual influirán en el tipo de interés. Y puede ocurrir que así sea; pero es totalmente equivocado afirmar que esto

ocurrirá necesariamente y en cualesquiera circunstancias. Cualquiera que sea el sitio al que se envíen y en el que se coloquen los rieles, sea en suelo inglés o en suelo indio, no representan otra cosa que una determinada extensión de la producción inglesa en una órbita concreta. Es una necedad afirmar que sería imposible extender la producción, incluso dentro de límites muy amplios, sin elevar el tipo de interés. Podrá aumentar los créditos de dinero, es decir, la suma de negocios en los que intervienen operaciones de crédito, pero para ello no es necesario que se eleve el tipo de interés; éste puede permanecer invariable. Así ocurrió, en efecto, durante la fiebre ferroviaria que cundió por Inglaterra en la década del cuarenta. El tipo de interés no aumentó. Y es evidente que, cuando se trate de verdadero capital, es decir, en este caso concreto, de mercancías, los efectos en cuanto al mercado de dinero son exactamente los mismos si estas mercancías se hallan destinadas al extranjero que si se destinan al consumo interior. Sólo existiría una diferencia si las inversiones de capital de Inglaterra en el extranjero ejerciesen una influencia restrictiva sobre sus exportaciones comerciales –aquellas exportaciones que deben ser pagadas y que, por tanto, se traducen en un reembolso– o en la medida en que estas inversiones de capital representasen ya, en general, un síntoma de supertensión del crédito y de iniciación de operaciones de especulación.

En el siguiente interrogatorio, es Wilson quien pregunta y Newmarch quien contesta [*Bank Acts*, 1857].

“1,786. Decía usted antes, refiriéndose a la demanda de plata para el Asia oriental, que, a su juicio, el cambio exterior con la India era favorable a Inglaterra, a pesar de los envíos constantes de importantes reservas metálicas al Oriente de Asia. ¿Tiene usted razones en apoyo de ello? –Evidentemente... Nos encontramos con que el valor real de las exportaciones del Reino Unido a la India en 1851 ascendió a 7.420,000 libras esterlinas, a lo que hay que sumar el importe de las letras de la India House, es decir, los fondos que la Compañía de las Indias orientales saca de la India para hacer frente a sus propios gastos. Estas letras ascendieron en dicho año a 3.200,000 libras esterlinas, lo que quiere decir que el total de las exportaciones del Reino Unido a la India arroja, durante el año a que nos referimos, 10.620,000 libras esterlinas. El valor real de las exportaciones de mercancías ascendió, en 1855... a 10.350,000 libras esterlinas; las letras de la India House se

remontaron en aquel año a 3.700,000 libras; por tanto, la exportación total a 14.050,000 libras. Para el año de 1851 me parece que no disponemos de ningún medio que nos permita averiguar el valor real de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra; en cambio, sí lo tenemos respecto a los años 1854 y 55. El valor total efectivo de las importaciones de mercancías de la India a Inglaterra fue, en 1855, de 12.670,000 libras esterlinas, suma que, comparada con las 14.050,000 libras de las exportaciones, deja a favor de Inglaterra, en el comercio directo entre los dos países, un saldo de 1.380,000

libras esterlinas."

Luego Wilson observa que el cambio exterior puede resultar también afectado por el comercio indirecto. Así, por ejemplo, las exportaciones de la India a Australia y Norteamérica se cubren con letras libradas sobre Londres, influyendo por tanto en el curso del cambio exactamente lo mismo que si las mercancías fuesen exportadas directamente de la India a Inglaterra. Además, si tomamos la India y China juntas, vemos que la balanza es contraria a Inglaterra, pues China tiene que efectuar constantemente a la India pagos considerables por los envíos de opio y a Inglaterra le ocurre lo mismo con China, por donde las cantidades van a parar a la India, dando un rodeo (1787, 1788).

En el núm. 1,791, Wilson pregunta si el efecto sobre el cambio exterior sería idéntico lo mismo cuando el capital "sale en forma de rieles de ferrocarril y locomotoras que cuando se exporta como dinero metálico". La respuesta de Newmarch es absolutamente acertada: dice que los 12 millones de libras esterlinas enviadas en los últimos años a la India para la construcción de ferrocarriles sirvieron para comprar una renta anual que la India tiene que pagar a Inglaterra periódicamente y en plazos fijos. "En lo que se refiere a los efectos directos sobre el mercado de los metales preciosos, la inversión de los 12 millones sólo puede ejercerlos siempre y cuando que sea necesario exportar metales para realizar la verdadera inversión en dinero."

1,797. (Pregunta Weguelin): "Si este hierro (los rieles) no se traduce en ningún reembolso, ¿cómo puede decirse que influye en el cambio exterior? – Yo no creo que la parte de la inversión que se exporta en forma de mercancías afecte al estado de los cambios... Podemos decir que el estado de los cambios entre dos países depende exclusivamente de la cantidad de

obligaciones o letras que se ofrece en un país, comparada

con la cantidad que se ofrece en el otro; ésta es la teoría nacional del cambio exterior. Por lo que se refiere a la exportación de los 12 millones, es lo cierto que, por el momento, estos 12 millones se limitan a suscribirse; si la operación se realizase de tal modo que estos 12 millones se invirtiesen íntegramente en dinero metálico en Calcuta, Bombay y Madrás..., esta súbita demanda influiría violentamente en el precio de la plata y en el cambio exterior, exactamente lo mismo que si la Compañía de las Indias orientales anunciase mañana que elevaba sus letras de 3 millones a 12. Pero la mitad de estos 12 millones se invierte... en comprar mercancías en Inglaterra... rieles para ferrocarril, madera y otros materiales.., es una inversión de capital inglés en la misma Inglaterra, sobre una determinada clase de mercancías que son enviadas a la India, y ahí termina la cosa. 1,798. (Weguelin): "¿Pero la producción de estas mercancías de hierro y madera que son necesarias para los ferrocarriles, provoca un fuerte consumo de mercancías extranjeras, el cual puede afectar, sin embargo, al cambio exterior? –Indudablemente."

Enseguida, Wilson señala que el hierro supone en lo esencial trabajo y que el salario abonado por este trabajo representa a su vez, en gran parte, mercancías importadas (1,799), y luego pregunta:

"1,801. Pero, para decirlo en términos muy generales: si las mercancías que se producen con medios de consumo de esos artículos importados se exportan en tales condiciones, que no se obtiene reembolso alguno por ellas, ni en productos ni bajo ninguna otra forma, ¿no traerá esto como consecuencia el hacer que el cambio sea desfavorable para nosotros? –Este principio fue exactamente el que vimos aplicado en Inglaterra durante el período de las grandes inversiones ferroviarias (en 1845 [*F. E.*]). Durante tres, cuatro o cinco años seguidos se invirtieron en ferrocarriles 30 millones de libras esterlinas, y casi todas ellas en salarios. Durante tres años se mantuvo en la construcción de ferrocarriles, locomotoras, vagones y estaciones a una cifra de población mayor que la que trabajaba en todos los distritos fabriles juntos. Esta población invertía sus salarios en la compra de té, azúcar, bebidas espirituosas y otras mercancías extranjeras; éstas debían ser importadas; sin embargo, puede comprobarse que durante el tiempo en que se realizaron estas grandes inversiones el cambio entre Inglaterra y otros países no se alteró

considerablemente. No se produjo retirada de metales preciosos, sino más bien una afluencia de ellos."

1,802. Wilson insiste en que a base de una balanza comercial nivelada y de un cambio a la par entre Inglaterra y la India, los envíos extraordinarios de hierro y locomotoras "tienen necesariamente que influir en los cambios con la India". Newmarch no cree lo mismo, siempre y cuando que los rieles se exporten como inversión de capital, sin que la India venga obligada a pagarlos bajo una u otra forma, y añade: "Estoy de acuerdo con el principio de que ningún país puede a la larga tener un cambio desfavorable con todos aquellos países con quienes comercia; el cambio desfavorable con un país produce necesariamente un cambio favorable con otro." A esto le opone Wilson la siguiente trivialidad: "1,803. ¿Pero la transferencia de capital no sería la misma exportándose el capital bajo una forma o bajo otra?– En lo que se refiere a la obligación, evidentemente sí." "1,804. Por consiguiente, los efectos de la construcción de ferrocarriles en la India en nuestro mercado de capital ¿serán los mismos, ya se exporten metales preciosos o mercancías, y el valor del capital aumentará exactamente lo mismo que si todo se exportase bajo la forma de metales preciosos?"

El hecho de que no subiesen los precios del hierro era, desde luego, una prueba de que no había aumentado el "valor" del "capital" encerrado en los rieles. De lo que se trata es del valor del capital, del tipo de interés. Wilson se empeña en identificar el capital en dinero y el capital en general. Nos encontramos ante todo con el hecho escueto de que en Inglaterra se suscriben 12 millones de libras para la construcción de ferrocarriles en la India. Este hecho no guarda relación ninguna directa con el cambio exterior y el destino que se dé a los 12 millones es también indiferente, en lo que al mercado de dinero se refiere. Si la situación del mercado de dinero es favorable, ello no necesita traducirse en efecto alguno, como lo vemos por los empréstitos ferroviarios ingleses suscritos en 1844 y 1845, que no afectaron tampoco para nada al mercado de dinero. Pero si el mercado de dinero se presenta ya, en cierto modo, difícil, aquel hecho puede repercutir, indudablemente, sobre el tipo de interés, pero sólo en sentido ascensional, lo cual, según la teoría de Wilson, tendrá que reflejarse favorablemente en los cambios para Inglaterra, es decir, entorpecer la tendencia a la exportación de metales preciosos; si no hacia la India, si hacia otros países. El señor Wilson salta de una cosa a otra.

En la pregunta 1,802 se dice que tendrá que resultar afectado el cambio exterior; en la núm. 1,804

aparece afectado el “valor del capital”; son dos cosas muy distintas. El tipo de interés puede influir en el cambio exterior y el curso del cambio puede influir en el tipo de interés, pero el curso del cambio puede modificarse permaneciendo constante el tipo de interés y, a la inversa, variar éste permaneciendo constante el curso de cambio. A Wilson no acaba de entrarle en la cabeza el hecho de que la simple forma en que se realizan las exportaciones de capital al extranjero se traduce en esa diferencia de efectos, es decir, que la diferencia de forma del capital reviste esta importancia, y sobre todo y muy en primer término su forma–

dinero, cosa que contradice abiertamente a la explicación económica. Newmarch contesta a Wilson de un modo incompleto en el sentido de que no le hace notar que ha saltado de repente y sin razón alguna del cambio exterior al tipo de interés. La contestación que da a la pregunta 1,804 es vacilante e insegura: “No cabe duda de que cuando se trata de reunir 12 millones es indiferente, en lo que al tipo general de interés se refiere, que estos 12 millones se exporten en metales preciosos o en materiales. Creo, sin embargo (hermosa transición, este ‘sin embargo’, para pasar a decir todo lo contrario) ‘que esto no es del todo indiferente’ (es indiferente, pero no es, sin embargo, del todo indiferente), ‘puesto que en un caso los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida, mientras que en el otro caso no retornarían tan inmediatamente. Por eso supondría alguna (¡qué manera tan precisa de expresarse!) diferencia el que estos 6 millones se invirtiesen dentro del país o se enviasen al extranjero en su totalidad.’” ¿Qué quiere decir eso de que los 6 millones de libras esterlinas retornarían enseguida? En la medida en que estos 6 millones se invierten en Inglaterra, existen bajo la forma de rieles, locomotoras, etc., enviados a la India, de donde ya no vuelven, y su valor sólo retorna mediante la amortización, es decir, muy lentamente, mientras que los 6 millones de metales preciosos retornan en especie y muy rápidamente, tal vez. Al invertirse en salarios, los 6 millones son devorados, pero el dinero en que se desembolsan sigue circulando dentro del país o pasa a las reservas. Lo mismo ocurre con las ganancias de los fabricantes de rieles y con la parte de los 6 millones destinada a reponer su capital constante. Por consiguiente, Newmarch sólo emplea esa frase equívoca de “retornar” para

no decir directamente que el dinero se queda dentro del país y que, en la medida en que actúa como capital–dinero susceptible de ser prestado, la única diferencia en cuanto al mercado de dinero (prescindiendo del hecho de que la circulación pueda haber absorbido mayor cantidad de dinero metálico) es la de que se desembolsa por cuenta de A en vez de desembolsarse por cuenta de B. Esta clase de inversiones, en que el capital se transfiere al extranjero en mercancías y no en forma de metales preciosos sólo pueden influir en el cambio exterior (y no con el país en que la inversión se realiza) siempre y cuando que la producción de estas mercancías exportadas requiera la importación extraordinaria de otras mercancías extranjeras. En este caso la producción no está destinada a liquidar aquella importación extraordinaria. Pero lo mismo acontece en todas las exportaciones a crédito, ya se trate de inversiones de capital o de exportaciones para fines comerciales corrientes. Además, estas importaciones extraordinarias pueden provocar también, de rechazo, una demanda extraordinaria de mercancías inglesas, por ejemplo, en las colonias o en los Estados Unidos.

Antes [en núm. 1,786], había dicho Newmarch que, a consecuencia de las letras de la Compañía de las Indias orientales, las exportaciones de Inglaterra a la India eran mayores que las importaciones. Sir Charles Wood lo somete a un estrecho interrogatorio acerca de este punto. Este superávit de las exportaciones inglesas a la India sobre las exportaciones de la India a Inglaterra se debe en realidad a una importación de la India por la que Inglaterra no paga con ningún equivalente: las letras de la Compañía de las Indias orientales (hoy, por el gobierno de las Indias orientales) se traducen en un tributo impuesto a la India. Así, por ejemplo, en 1855 la cifra de importaciones de la India a Inglaterra fue de 12.670,000 libras esterlinas; la de las exportaciones de Inglaterra a la India, de 10.350,000 libras. Saldo a favor de la India: 2.250,000 libras esterlinas. “Si el estado del asunto se redujese a esto, estas 2.250,000 libras sobrantes tendrían que ser remitidas a la India bajo una forma u otra. Pero aquí entran en juego las reivindicaciones de la India House.

Este organismo anuncia que se halla en condiciones de girar letras sobre los distintos presidentes de la India hasta la suma de 3.250,000 libras esterlinas. (Cantidad percibida para cubrir los gastos originales en Londres a la Compañía de las Indias orientales y los dividendos que deben ser pagados a

los accionistas.) Con lo cual no sólo se liquida el saldo de las 2.500,000 libras producido por la vía comercial, sino que resulta además otro millón de diferencia" (1,917).

1,922. (Wood:) "¿Entonces, los efectos de estas letras de la India House no consisten en aumentar las exportaciones a la India, sino en reducirlas proporcionalmente?" (Debería decir en reducir la necesidad de cubrir las importaciones de la India con exportaciones hechas a aquel país por la misma cantidad.) El señor Newmarch explica esto diciendo que los ingleses, a cambio de estos 3.700,000 libras esterlinas exportan a la India "buenos gobiernos" (1,925). Wood, que como ministro para la India conocía muy bien la clase de

"buenos gobiernos" exportados a aquel país por los ingleses, dice en el núm. 1,926, exacta e irónicamente:

"Es decir, que la exportación determinada, como usted dice, por las letras de la India House es una exportación de buenos gobiernos y no de mercancías." Como Inglaterra exporta mucho "de este modo", como

"buenos gobiernos" e inversiones de capital en países extranjeros –obteniendo, por tanto, importaciones absolutamente independientes de la marcha normal de los negocios, tributos que recibe, en parte, a cambio de los "buenos gobiernos" que exporta y en parte como renta del capital invertido en las colonias y en otros sitios, tributos por los cuales no tiene que pagar equivalente alguno–, es evidente que el cambio exterior no sufre modificación alguna por el hecho de que Inglaterra se limite a apropiárselos sin exportar nada a cambio

de ellos; y es también evidente, por tanto, que el cambio exterior no resulta tampoco afectado si vuelve a invertir estos tributos, no en Inglaterra, sino en el extranjero, productivamente o de un modo improductivo; si los emplea, por ejemplo, en mandar municiones a la Crimea. Además, siempre y cuando que las importaciones del extranjero pasen a formar parte de las rentas de Inglaterra –pues siempre habrán de ser hechas efectivas, naturalmente, bien en concepto de tributo, en cuyo caso no será necesario un equivalente, mediante cambio por estos tributos no pagados o por la vía normal del comercio–, Inglaterra podrá darles uno de estos dos empleos: consumirlas o

volver a invertirlas como capital. Ninguno de los dos empleos afectará al cambio exterior, cosa que el sabio Wilson no echa de ver. Lo mismo si es el producto nacional que si es el producto extranjero el que forma parte de la renta, en cuyo segundo caso se presupone simplemente el cambio de productos nacionales por extranjeros, el consumo de esta renta, sea productivo o improductivo, no altera en lo más mínimo el cambio exterior, aunque influya en la escala de la producción. Y a esto debemos atenernos para enjuiciar lo que se dice a continuación.

1,934. Wood pregunta cómo afectaría al curso del cambio con Turquía el envío de pertrechos de guerra a la Crimea. Newmarch contesta: "No creo que el simple envío de pertrechos de guerra afectase necesariamente el curso del cambio; en cambio lo afectaría con toda seguridad el envío de metales preciosos."

Aquí distingue, pues, entre el capital en forma de dinero y otra clase de capital. Pero enseguida expone Wilson:

"1,935. Si se realizase una exportación en gran escala de cualquier artículo, no cubierta por otra importación correspondiente (el señor Wilson olvida que, en lo que a Inglaterra se refiere, se efectúa una importación muy importante que no está cubierta jamás por una exportación correspondiente, como no sea bajo la forma de "buenos gobiernos" o de capital de inversión previamente exportado; una importación que, en todo caso, no entra en el movimiento comercial corriente. Pero esta importación vuelve a trocarse, por ejemplo, por productos norteamericanos, y el hecho de que éstos se exporten sin estar cubiertos por una importación congruente no altera en lo más mínimo el hecho de que el valor de esta importación puede consumirse sin una salida equivalente de productos hacia el exterior; se recibe sin contraexportación, razón por la cual puede también consumirse sin entrar en la balanza comercial), no se pagaría la deuda exterior contraída mediante la importación." (Pero si esta importación se hubiese pagado ya previamente, por ejemplo, mediante el crédito concedido en el extranjero, no se contraería con ello deuda alguna y el problema no guardaría la menor relación con la balanza internacional; se reduciría a una inversión productiva o improductiva, lo mismo si los productos así consumidos eran interiores que si eran extranjeros.) "Por eso, esta operación afectaría necesariamente al curso del

cambio, al no pagarse la deuda exterior, ya que la exportación no se hallaría cubierta por una importación correspondiente a ella. Y esto es aplicable a todos los países en general."

La exposición de Wilson equivale a decir que toda exportación no cubierta por una importación correspondiente a ella es, al mismo tiempo, una importación sin la correspondiente exportación, ya que en la producción de los artículos exportados entran mercancías extranjeras, mercancías que son, por tanto, importadas. La premisa de que se parte es que cada una de estas exportaciones se base en una importación no pagada o la produzca, es decir, cree una deuda hacia el extranjero. Lo cual es falso, aun prescindiendo de estos dos hechos: *1º* que Inglaterra cuenta con importaciones gratis, por las que no paga ningún equivalente, como ocurre, por ejemplo, con una parte de sus importaciones de la India. Puede cambiarlas por artículos importados de Norteamérica y exportar éstos sin contraimportación; en todo caso, por lo que al valor se refiere, exportara simplemente algo que no le ha costado nada a ella. Y *2º* que puede haber pagado importaciones, norteamericanas por ejemplo, que constituyen capital adicional; si estas importaciones se consumen improductivamente, por ejemplo, en municiones de guerra, ello no creará deuda alguna con los Estados Unidos ni afectará al cambio exterior con Norteamérica. Newmarch se contradice en los núms. 1,934

y 1,935; en el 1,938, Wood le llama la atención acerca de ello: "Si ninguna parte de las mercancías empleadas en la fabricación de los artículos que exportamos sin recibir nada a cambio" (gastos de guerra [*F. E.*])

"procede del país al que estos artículos son enviados, ¿cómo afectará esto al cambio exterior con este país?

Supongamos que el cambio con Turquía se halle en el estado normal de equilibrio, ¿cómo afectará al curso del cambio entre Inglaterra y Turquía la exportación de pertrechos de guerra hacia la Crimea?" –Al llegar aquí, Newmarch pierde la ecuanimidad; se olvida de que esta pregunta ha sido contestada ya por él exactamente en el núm. 1,934 y dice: "Me parece que ya hemos agotado el problema práctico y que nos estamos remontando a una región muy elevada de debates metafísicos."

(Otra de las versiones que Wilson da a su afirmación es la de que el cambio

exterior resulta afectado por toda transferencia de capital de un país a otro, lo mismo si reviste la forma de metales preciosos que si se

efectúa bajo la forma de mercancías. Wilson sabe, naturalmente, que el cambio exterior es afectado por el tipo de interés, especialmente por la proporción entre los tipos de interés vigentes en los dos países cuyo cambio exterior mutuo se trata de estudiar. Pues bien, si logra demostrar que el superávit de capital en general, empezando por tanto por él, consiste en mercancías de todas clases, incluyendo los metales preciosos, influye también de un modo determinante sobre el tipo de interés, habrá avanzado un paso más hacia su meta; la transferencia de una parte considerable de este capital a otro país modificará entonces el tipo de interés en ambos países en sentido inverso, modificando también en segunda instancia el cambio exterior entre ambos países. *F. E.*)

Dice Wilson en el *Economist*, [22 de mayo] 1847, p. 574, dirigido en aquel entonces por él:

"Es evidente que ese superávit de capital representado por grandes existencias de todas clases, incluyendo los metales preciosos, tiene que conducir necesariamente no sólo a la baja de los precios de las mercancías en general, sino también a la baja del tipo de interés por el empleo de capital *1*). Cuando tengamos a mano existencias de mercancías suficientes para atender a las necesidades del país durante los dos años próximos, se podrá disponer de estas mercancías para un período dado a un tipo mucho más bajo que si las existencias sólo alcanzasen para dos meses *2*). Todos los empréstitos de dinero, cualquiera que sea la forma bajo la que se hagan, representan simplemente la transferencia del poder de mando sobre las mercancías de manos de uno a manos de otro. Por consiguiente, si existe exceso de mercancías el tipo de interés será necesariamente bajo, mientras que si aquéllas escasean el tipo de interés tiene que ser alto *3*). Si las mercancías afluyen en más abundancia, aumentará el número de vendedores en proporción al de compradores, y a medida que la cantidad rebase las necesidades del consumo directo habrá que almacenar para usarlas posteriormente una cantidad cada vez mayor de ellas. En estas circunstancias, un poseedor de mercancías venderá en condiciones más favorables con vistas a un pago futuro o a crédito que si estuviese seguro de que todas sus

existencias van a ponerse a la venta en plazo de pocas semanas *4*).”

A propósito de la tesis *1* debe observarse que la *reducción* de la producción puede ir acompañada perfectamente de una fuerte *afluencia* de metales preciosos, como ocurre siempre en los períodos subsiguientes a las crisis. En la fase siguiente pueden afluir metales preciosos de los países que producen preferentemente esta clase de metales; la importación de otras mercancías es compensada generalmente, en estos períodos, por la exportación. El tipo de interés es bajo en ambas fases y sólo aumenta lentamente; el por qué ya lo hemos visto. Este tipo bajo de interés podría explicarse siempre y en todas partes sin recurrir a ninguna clase de influencias de “grandes existencias de todas clases”. Por otra parte, ¿cómo iban a operarse estas influencias? El bajo precio del algodón, por ejemplo, permite que los fabricantes de hilados, etc., obtengan altas ganancias. ¿Por qué, entonces, es bajo el tipo de interés? No será, de seguro, porque sean elevadas las ganancias que pueden obtenerse con el capital prestado, sino única y exclusivamente porque, en las circunstancias imperantes, la demanda de capital de préstamo no crece en proporción a estas ganancias, es decir, porque los movimientos del capital de préstamo no son paralelos a los del capital industrial. El *Economist* pretende probar precisamente lo contrario: que los movimientos de aquel capital coinciden exactamente con los del capital industrial.

La tesis *2*, reduciendo hasta donde sea necesario para que tenga sentido la premisa absurda de las existencias capaces para dos años, presupone un abarrotamiento del mercado de mercancías. Esto se traduciría en una baja de los precios. Habría que pagar menos por una bala de algodón, por ejemplo. Pero de aquí no se deduce, ni mucho menos, que podría obtenerse más barato el dinero necesario para comprar esta mercancía. Esto dependerá del estado del mercado de dinero. Si puede conseguirse más barato, será, pura y simplemente, porque el crédito comercial se halla en una situación que le permite recurrir menos que de ordinario al crédito bancario. Las mercancías que saturan el mercado serán medios de subsistencia o medios de producción. El bajo precio de ambos hará subir las ganancias del capitalista industrial. ¿Por qué ha de reducir el tipo de interés como no sea por el contraste, no por la identidad, entre la abundancia de capital industrial y la demanda de créditos de dinero? Las condiciones permiten que el comerciante y el industrial puedan concederse fácilmente crédito; esta facilidad con que se

obtiene el crédito comercial hace que tanto el industrial como el comerciante necesiten menos crédito bancario; por eso el tipo de interés puede ser bajo.

Pero este bajo tipo de interés no tiene nada que ver con la afluencia de metales preciosos, aunque ambos fenómenos puedan discurrir paralelamente y aunque los mismos factores que determinan los precios bajos de los artículos de importación puedan determinar también la superabundancia de los metales preciosos que afluyen. Si el mercado de artículos de importación se hallase realmente abarrotado, esto demostraría el descenso de la demanda de mercancías importadas, el cual sería inexplicable a base de precios bajos, a menos que fuese como resultado de la reducción de la producción industrial del interior del país; pero esto, a su vez,

sería también inexplicable a base de un exceso de importación a precios bajos. Toda una serie de absurdos para probar que la baja de los precios es igual a la baja del interés. Ambos fenómenos pueden coexistir paralelamente. Pero si coexisten será como expresión del contraste entre las dos direcciones que siguen el movimiento del capital industrial y el del capital–dinero susceptible de ser prestado, no como expresión de su identidad.

Y no se ve tampoco, como resultado de esta otra argumentación, por qué en el punto *3*, el interés del dinero debe ser bajo cuando exista abundancia de mercancías. Si las mercancías son baratas, necesitaré, supongamos, 1,000 libras esterlinas en vez de 2,000, como antes, para comprar una determinada cantidad de ellas. Pero puede también ocurrir que siga invirtiendo 2,000 libras esterlinas y compre con ellas el doble de mercancías que antes, ampliando el negocio con el mismo desembolso de capital, capital que tengo que buscar tal vez prestado. Sigo comprando lo mismo que antes, por valor de 2,000 libras esterlinas. La demanda que yo represento en el mercado de dinero sigue siendo, pues, la misma, aunque aumente la que represento en el mercado de mercancías, al disminuir el precio de éstas. Pero si esta segunda demanda disminuyese, es decir, si no aumentase la producción al descender los precios de las mercancías, lo que chocaría contra todas las leyes del *Economist*, disminuiría la demanda de capital–dinero susceptible de ser prestado, aunque aumentase la ganancia; pero esta ganancia acrecentada crearía demanda de capital de préstamo. Por lo demás, el bajo nivel de los precios de las mercancías puede obedecer a tres causas. La primera es la

escasez de demanda. En este caso el tipo de interés es bajo porque la producción se halla paralizada y no porque las mercancía sean baratas, puesto que esta baratura es simple reflejo de aquella paralización. La segunda causa es el exceso de oferta con respecto a la demanda. Este caso puede darse como consecuencia del abarrotamiento de los mercados, etc., que conduce a la crisis y puede coincidir, dentro de la misma crisis, con un alto tipo de interés. Y puede darse también porque disminuya el valor de las mercancías pudiendo por tanto satisfacerse la misma demanda a más bajo precio ¿Por qué tiene que bajar, en este último caso, el tipo de interés? ¿Porque aumente la ganancia? Si fuese porque hace falta menos capital–dinero para mantener el mismo capital productivo o el mismo capital–mercancías, esto sólo probaría una cosa: que la ganancia y el interés se hallan entre sí en razón inversa. En todo caso, la tesis general del *Economist* es falsa. Los precios bajos en dinero de las mercancías y el tipo bajo de interés no van juntos, necesariamente. De otro modo, tendríamos que en los países más pobres, donde más bajos son los precios en dinero de los productos, sería también más bajo el tipo de interés, y en los países más ricos, donde más altos son los productos en dinero de los productos agrícolas, sería también más alto el tipo de interés. En general, el *Economist* reconoce que la disminución del valor del dinero no influye para nada en el tipo de interés. 100 libras esterlinas seguirán rindiendo 105, lo mismo que antes; si ahora las 100 valen menos, valdrán menos también las 5. La proporción no se altera en lo más mínimo por el alza de valor o la depreciación de la suma originaria. Considerada como valor, una determinada cantidad de mercancías es igual a una determinada suma de dinero. Si aumenta el valor de aquélla, será igual a una suma de dinero mayor, y a la inversa, si disminuyese. Si es = 2,000, el 5%

será = 100; si es = 1,000, el 5% será = 50. Pero esto no hace cambiar en lo más mínimo el tipo de interés. La única conclusión racional a que esto nos llevará es la de que, a base de las 2,000 libras serán necesarios más créditos de dinero que a base de las 1,000. Pero esto sólo revela aquí la razón inversa que existe entre la ganancia y el interés, pues la ganancia aumenta con la baratura de los elementos del capital constante y el variable, y el interés, por el contrario, disminuye. Pero puede darse también el caso contrario, y se da en efecto frecuentemente. El algodón, por ejemplo, puede ser barato porque no exista demanda de hilados ni de tejidos; y puede ser relativamente caro porque las grandes ganancias obtenidas en la industria algodonera creen una

gran demanda de esa materia prima. Por otra parte, puede ocurrir que la ganancia de los industriales sea elevada precisamente por ser bajo el precio del algodón. La lista publicada por Hubbard demuestra que los movimientos del tipo de interés y los de los precios de las mercancías son absolutamente distintos e independientes entre sí; en cambio, los movimientos del tipo de interés se ajustan exactamente a los movimientos de la reserva metálica y del cambio exterior.

"Por consiguiente –dice el *Economist*–, si existe exceso de mercancías, el tipo de interés será necesariamente bajo." Exactamente lo contrario de esto es lo que sucede en las crisis; las mercancías existen en exceso, son inconvertibles en dinero y el tipo de interés es, por consiguiente, alto; en otra fase del ciclo impera una gran demanda de mercancías, lo que determina lógicamente fáciles reflujos, pero al mismo tiempo un alza de los precios de las mercancías y, al tipo de interés bajo en razón de las fáciles entradas. "Si aquéllas (las mercancías) escasean, el tipo de interés tiene que ser alto." De nuevo nos encontramos con que es lo contrario de esto precisamente lo que acontece en las épocas en que cede la tensión de la crisis. Las mercancías escasean, hablando en términos absolutos, y no solamente con respecto a la demanda, y el tipo de interés es bajo.

Que, (punto 4), al estar abarrotado el mercado, un poseedor de mercancías liquide éstas más baratas

–suponiendo que pueda venderlas– con la perspectiva de un rápido agotamiento de las existencias, es algo bastante evidente. No lo es tanto, en cambio, el porqué ello ha de hacer bajar el tipo de interés.

Si el mercado se halla abarrotado de mercancías importadas, puede ocurrir que el tipo de interés aumente al aumentar la demanda de capital de préstamo por parte de sus poseedores para no verse obligados a lanzar al mercado sus mercancías. Y puede ocurrir también que disminuya porque la fluidez del crédito comercial mantenga todavía relativamente baja la demanda de crédito bancario.

El *Economist* menciona el rápido efecto que en 1847 ejerció sobre el cambio exterior el aumento del tipo de interés y de otra clase de presiones. Pero no debe olvidarse que a pesar de haber variado el rumbo del cambio exterior, el

oro siguió retirándose hasta fines de abril, sin que se produjese el viraje hasta comienzos de mayo.

El 1º de enero de 1847 la reserva metálica del Banco ascendía a 15.066,691 libras esterlinas; tipo de interés 31/2%; cambio a tres meses sobre París 25.27; sobre Hamburgo 13.10; sobre Amsterdam l2.31/4. El 5

de marzo la reserva metálica había descendido a 11.595,535 libras esterlinas; el tipo de interés aumenta, en esta fecha, al 4%; el cambio sobre París desciende al 25.671/2, sobre Hamburgo al 13.91/4, sobre Amsterdam al 12.21/2. El oro sigue retirándose, véase cuadro siguiente:

Fecha Reserva metálica

Tipo más alto de cambio en letras a

1847 del Banco de

tres meses París Hamburgo

Inglaterra

Mercado de dinero

Amsterdam

20 marzo

11.231,630

Descuento bancario 4%

25,671/2

13,093/4

12,21/2

3 abril

10.246,410

“ “ 5%

25,80 13,10 12,31/2

10 abril

9.867,053

Escasez de dinero

25,90 13,101/3

12,41/2

17 abril

9.329,941

Descuento bancario 51/2%

26,021/2

13.103/4

12,51/2

24 abril

9.213,890

Mercado calmoso

26,05 13,13 12,6

1 mayo

9.337,716

Mercado más calmoso

26,15 13,l23/4

12.61/2

8 mayo

9.588,759

Máxima calma

26.271/2

13,151/2

12,73/4

La exportación total de metales preciosos de Inglaterra ascendió en 1847 a 8.602,597 libras esterlinas. La distribución fue la siguiente:

A

Estados Unidos

3.226,411

libras esterlinas

A

Francia

2.479,892

“ “

A

las Ciudades hanseáticas

958,781

“ “

A

Holanda

247,743

“ “

A pesar del viraje operado en el cambio exterior a fines de marzo, el oro sigue retirándose todavía durante un mes entero, probablemente hacia los Estados Unidos.

“Vemos aquí –dice el *Economist* [21 de agosto] 1847, p. 954– cuán rápidos y palmarios son los efectos del alza del tipo de interés y de la crisis de dinero subsiguiente en la corrección de un curso desfavorable y en el viraje de la retirada del oro, haciendo que afluya de nuevo a Inglaterra. Estos efectos fueron logrados totalmente al margen de la balanza de pagos. Un tipo alto de interés determinó la baja de precio de los títulos y valores, tanto los extranjeros como los ingleses, y provocó una gran compra de ellos por cuenta del extranjero. Esto hizo que aumentase la suma de las letras giradas desde Inglaterra, mientras que por otra parte, dado el tipo de interés, la dificultad para obtener dinero era tan grande que la demanda de estas letras disminuyó, a medida que aumentaba su suma. Por la misma causa, fueron anulados los encargos de compra de mercancías extranjeras, realizándose inversiones de capital inglés en títulos y valores extranjeros y trayéndose el dinero a Inglaterra para invertirlo aquí. Así, leemos, por ejemplo, en el *Río de Janeiro Prices Current* de 10 de mayo: “El cambio exterior” (sobre Inglaterra) “ha sufrido un nuevo retroceso, determinado principalmente por la presión ejercida sobre el mercado con respecto a las remesas por el importe de importantes compras de fondos públicos (brasileños) por cuenta de ingleses.” El capital inglés que había sido invertido en el extranjero en distintos títulos y valores cuando el tipo de interés era aquí muy bajo, retornaba así a su punto de partida ante la subida del tipo de interés.”

Solamente la India tiene que pagar unos 5 millones por “buenos gobiernos”, intereses y dividendos del capital británico, etc., cantidad en la que no se incluyen en absoluto las sumas enviadas todos los años a su país por los funcionarios como ahorro de sus sueldos y por los comerciantes ingleses como parte de sus ganancias, para que sean invertidas en Inglaterra.

Todas las colonias británicas tienen que hacer constantemente y por las mismas razones grandes remesas. La mayoría de los bancos de Australia, las Indias occidentales y el Canadá están fundados con capital británico y tienen que pagar sus dividendos en Inglaterra. Inglaterra posee también muchos títulos públicos extranjeros, europeos y norte y sudamericanos, por los que percibe intereses. Añádase a esto su participación en los ferrocarriles, canales, minas, etc., extranjeros, con sus correspondientes dividendos. Las remesas por todos estos conceptos se hacen casi exclusivamente en productos y rebasan el volumen de las exportaciones de Inglaterra.

En cambio, lo que Inglaterra remite al extranjero con destino a los tenedores de títulos y valores ingleses y para ser consumido por los ingleses residentes en otros países representa, al lado de esto, una cantidad insignificante.

El problema, en cuanto afecta a la balanza comercial y al cambio exterior, es “en cada momento dado un problema de tiempo. Por regla general... Inglaterra abre largos créditos para sus exportaciones, mientras que las importaciones son pagadas al contado. En ciertos momentos, esta diferencia en cuanto a la *usance* (57) ejerce una influencia considerable sobre el curso del cambio. En una época en que, como ocurrió en 1850, nuestras exportaciones aumentan en proporciones considerables, tiene que ponerse en marcha necesariamente una expansión constante de la inversión de capital británico..., por lo cual las remesas de 1850

pueden hacerse contra mercancías exportadas ya en 1849. Pero si las exportaciones hechas en 1850 exceden en 6 millones de las de 1849, el efecto práctico de ello será el de enviar fuera del país más dinero del que ha refluido en el año anterior, por cuyo procedimiento se influye en el curso del cambio y en el tipo de interés.

De otro lado, tan pronto como nuestros negocios se deprimen por efecto de una crisis y nuestras exportaciones se ven muy restringidas, las remesas vencidas correspondientes a las exportaciones más considerables de años anteriores exceden mucho al valor de nuestras importaciones; el curso del cambio toma, a tono con esto, un rumbo favorable a nosotros, el capital se acumula rápidamente en el interior del país y desciende el tipo de interés." (*Economist,* 11 enero 1851 [p. 30].)

El curso del cambio exterior puede variar por las siguientes causas:

1) A consecuencia de la balanza de pagos existente en un momento dado, cualesquiera que sean los factores que la determinen: factores puramente mercantilistas, inversiones de capital en el extranjero o gastos públicos, en caso de guerra, etc., siempre y cuando que ello exija pagos al contado en el extranjero.

2) Como resultado de la depreciación del dinero en un país, ya se trate de dinero metálico o de papel–moneda. Esto es puramente nominal. Si 1 libra esterlina pasase a representar solamente la mitad de dinero que antes, se le calcularía, evidentemente, en l21/2 francos y no en 25, como antes.

3) Cuando se trate del curso del cambio entre países, uno de los cuales emplee como "dinero" la plata y el otro el oro, el cambio exterior dependerá de las fluctuaciones relativas del valor de estos dos metales, ya que sus fluctuaciones alteran, evidentemente, la paridad entre ambos. Un ejemplo de lo último eran las cotizaciones de 1850; aquellas cotizaciones eran contrarias a Inglaterra, a pesar de que sus exportaciones habían experimentado un aumento enorme. Esto era el resultado del alza momentánea de valor de la plata en comparación con el del oro. (Véase *Economist*, 30 noviembre 1850 [pp. 1,319 *s*]) La paridad del cambio exterior es, para 1 libra esterlina: sobre París, 25 francos y 20 céntimos de franco; sobre Hamburgo, 13 marcos; sobre Amsterdam, 11 gúldenes y 97 centavos de gulden. En la proporción en que el cambio sobre París excede de 25,20 favorece al deudor inglés que tiene que hacer pagos a Francia o al comprador de mercancías francesas. Ambos necesitan menos libras esterlinas para conseguir el fin que se proponen. En países remotos en que no es fácil conseguir metales preciosos, si escasean las letras y resulta insuficiente para las remesas que han de hacerse a Inglaterra, esto trae como consecuencia natural la subida de los precios en aquellos

productos que normalmente se embarcan con destino a Inglaterra, ya que aumenta la demanda de ellos para enviarlos a este país en vez de letras de cambio; es lo que se produce en la India con frecuencia.

Puede darse un cambio exterior desfavorable e incluso una retirada del oro cuando imperen en Inglaterra una gran superabundancia de dinero, un tipo bajo de interés y un precio alto de los títulos y valores.

En el transcurso del año 1848, Inglaterra recibió grandes cantidades de plata de la India, pues las letras buenas escaseaban y las letras de mediana calidad eran aceptadas de mala gana a consecuencia de la crisis de 1847 y de la gran escasez de crédito para las operaciones con la India. Toda esta plata, apenas recibida, emigraba hacia el continente, donde la revolución había convertido cada rincón en una base de atesoramiento. En 1850, la mayor parte de esta plata emprendió el viaje de regreso a la India, pues el estado del cambio exterior hacía que esta operación resultase rentable.

El sistema monetario es esencialmente católico, el sistema de crédito sustancialmente protestante.

The Scotch hate gold. Como papel, la existencia–dinero de las mercancías es una existencia puramente social.

Es la *fe* la que salva. La fe en el valor del dinero como espíritu inmanente de las mercancías, la fe en el régimen de producción y en su orden predestinado, la fe en los distintos agentes de la producción como simples personificaciones del capital que se valoriza a sí mismo. Pero, del mismo modo que el protestantismo no se emancipa de los fundamentos del catolicismo, el sistema de crédito sigue moviéndose sobre los fundamentos del sistema monetario.

Notas del capítulo XXXV:

1. Cómo influyó esto sobre el mercado de dinero lo revelan las siguientes manifestaciones de W. Newmarch:

“1,509. Hacia fines de 1853, se produjeron considerables temores entre el público; en septiembre, el Banco de Inglaterra elevó su tipo de descuento por tres veces seguidas... En los primeros días de octubre... se reveló un grado considerable de preocupación y alarma entre el público. Estos temores y esta inquietud se superaron en su mayor parte antes de fines de noviembre y quedaron casi totalmente eliminadas con la llegada de 5

millones de oro de Australia. El mismo fenómeno se repitió en el otoño de 1954, con la llegada de cerca de 6

millones de metal precioso. Y volvió a repetirse en el otoño de 1855, que fue, como sabemos, un período de agitación e inquietud, con la llegada de unos 8 millones de oro durante los meses de septiembre, octubre y noviembre. A fines de 1856, volvemos a encontrarnos con lo mismo. En una palabra, podría apelar perfectamente a la experiencia de casi cada miembro de la Comisión para que dijese si no es cierto que ya nos hemos habituado, en cuanto se presenta una crisis financiera, a ver el remedio natural y completo para hacerle frente en la llegada de un barco cargado de oro."

2. Según Newmarch, la retirada del oro al extranjero puede producirse por tres órdenes de causas, a saber: *1º*

por causas puramente comerciales, es decir, cuando la importación haya sido mayor que la exportación, como ocurrió entre 1836 y 1844 y de nuevo en 1847, principalmente a causa de la fuerte importación de trigo; *2º*

para procurarse los medios de invertir capital inglés en el extranjero, como ocurrió en 1857 con motivo de las inversiones en los ferrocarriles de la India; *3º* para gastar definitivamente ese dinero en el extranjero, como ocurrió en 1853 y 1854 en el Oriente para fines de guerra.

3. 1918. Newmarch. "Si toma usted a India y China juntas, si se cuentan los cambios entre la India y Australia y las operaciones aún más importantes entre China y los Estados Unidos, en cuyo caso el negocio será un negocio triangular y se operará una compensación en vez de efectuarse nuestra mediación..., entonces, es exacto que la balanza comercial no sólo era contraria a Inglaterra, sino que era además contraria a Francia y a los Estados Unidos" (*Bank Acts*, 1857 [p. 169]).

4. Véase, por ejemplo, la ridícula respuesta de Weguelin, en la que dice que 5 millones de oro que se retiran representan un capital tanto menor y pretende explicar así fenómenos que no se presentan en caso de aumentos de precio o depreciaciones, expansiones y contracciones infinitamente mayores del verdadero capital industrial. Por otra parte, tenemos el intento no menos ridículo de explicar estos fenómenos directamente como síntomas de una

expansión o contracción en la masa del capital real (considerado en cuanto a sus elementos materiales).

5 Newmarch (*Bank Acts*, 1857): “1,364. La reserva metálica del Banco de Inglaterra es, en realidad..., la reserva central o del tesoro metálico central a base del cual se operan todos los negocios del país. Es, por decirlo así, el punto angular en torno al cual tienen que girar todos los negocios del país; todos los demás bancos del país consideran al Banco de Inglaterra como el tesoro central o el receptáculo de donde tienen que sacar su reserva de moneda de oro y plata, y los efectos del cambio exterior recaen siempre precisamente sobre esta reserva y este receptáculo.”

6. “Por consiguiente, prácticamente ambos, Tooke y Loyd, harían frente a una demanda excesiva de oro con una restricción prematura de los créditos mediante la elevación del tipo de interés y la disminución de los adelantos de capital. Sólo que Loyd provoca, con su ilusión, restricciones y preceptos (legales) perturbadores e incluso peligrosos” (*Economist* [11 diciembre], 1847, pp. 1,418).

7. “¿Está usted completamente de acuerdo con la tesis de que, para modificar la demanda de oro no hay más camino que elevar el tipo de interés? – Chapman (socio de la gran firma, de corredores de letras Overend Gurney & C.): Ese es mí criterio. Cuando nuestro oro desciende hasta cierto punto, lo mejor que hacemos es tocar a rebato y decir: estamos en decadencia y quien envíe oro al extranjero debe hacerlo por su cuenta y riesgo” (*Bank Acts*, 1857 declaración núm. 5,057).

CAPITULO XXXVI

ALGUNOS RASGOS PRECAPITALISTAS

El capital a interés o capital usurario, para emplear el término arcaico, figura con su hermano gemelo, el capital comercial, entre las formas antediluvianas del capital que preceden desde muy lejos al régimen de producción capitalista y con las que nos encontramos en las más diversas formaciones económicas de la sociedad.

La existencia del capital usurario sólo exige que una parte por lo menos de

los productos se convierta en mercancías y que, a la par con el comercio de mercancías, se desarrollen las diversas funciones propias del dinero.

El desarrollo del capital usurario se enlaza al del capital comercial, y especialmente al del capital comercial en dinero. En la antigua Roma, a partir de los últimos tiempos de la República, en que la manufactura se hallaba muy por debajo del antiguo nivel medio, el capital comercial, el capital de negocios monetarios y el capital usurario –dentro de la forma antigua– había llegado a su punto máximo de desarrollo.

Ya hemos visto cómo con el dinero se asocia fácilmente el atesoramiento. Sin embargo, el atesorador profesional no llega a adquirir importancia hasta que no se convierte en usurero.

El comerciante toma dinero a préstamo para sacar de él una ganancia, para emplearlo como capital, es decir, para invertirlo. Por consiguiente, también bajo sus formas anteriores aparece frente a él, lo mismo que frente al capitalista de los tiempos modernos, el prestamista de dinero. Esta relación especifica fue percibida también por las universidades católicas. Las universidades de Alcalá, de Salamanca, de Ingolstadt, de Friburgo, de Brisgovia, de Maguncia, de Colonia y de Tréveris fueron reconociendo una tras otra la licitud de los intereses, tratándose de préstamos comerciales. Las primeras cinco aprobaciones de este tipo fueron recogidas en los archivos del Consulado de la ciudad de Lyon e impresas en el apéndice al *Traité de l'usure et des intérêts*, Lyon, Bruyset Ponthus.” (M. Augier, *Du crédit public*, etc., París, 1842, p. 206.) Bajo todas las formas en que existe la economía esclavista (no de un modo patriarcal, sino como en los últimos tiempos de Grecia y de Roma), como medio de enriquecimiento, en que el dinero es, por tanto, el medio para apropiarse el trabajo ajeno por la compra de esclavos, de tierra, etc., el dinero, precisamente porque puede invertirse de este modo, es valorizable como capital, rinde intereses.

Sin embargo, las formas características bajo las que existe el capital usurario en los tiempos anteriores al régimen capitalista de producción son dos. Formas características, he dicho. Estas mismas formas se repiten a base de la producción capitalista, pero como formas puramente secundarías. Ya no son, bajo este régimen, las formas que determinan el carácter del capital a interés. Estas dos formas son: *primera*, la usura mediante préstamos de dinero hechos

a los grandes dilapidadores de la época, principalmente los terratenientes: *segunda*, la usura mediante préstamos de dinero hechos a los pequeños productores que se hallan en posesión de sus propias condiciones de trabajo, entre los que se cuenta el artesano, pero muy específicamente el campesino, ya que en todas las situaciones precapitalistas, en la medida en que dejan margen para la existencia de pequeños productores aislados e independientes, es la clase campesina la que forma su inmensa mayoría.

Ambas cosas, tanto la ruina de los ricos terratenientes por la usura como el estrujamiento de los pequeños productores, conducen a la formación y concentración de grandes capitales en dinero. Pero la extensión en que este proceso destruye el antiguo régimen de producción, como ha ocurrido en la Europa moderna, para sustituirlo por el régimen de producción capitalista, depende íntegramente de la fase de desarrollo histórico en que el país se encuentre y de las circunstancias relacionadas con ello.

El capital usurario como forma característica del capital a interés corresponde a la fase de predominio de la pequeña producción, a la fase de los campesinos que trabajan para sí mismos y de los pequeños maestros artesanos. Allí donde al trabajador, como ocurre bajo el régimen de producción ya desarrollado, se le enfrentan las condiciones de trabajo y el producto de éste como capital, no necesita tomar prestado dinero alguno como productor. Y sí lo hace es recurriendo al Monte de Piedad para atender a sus necesidades personales más perentorias. En cambio, cuando el trabajador es propietario, real o nominal, de sus condiciones de trabajo y de su producto, aparece como productor ante el capital del prestamista de dinero, el cual se enfrenta con él como capital usurario. Newman expresa esto de un modo bastante insulso cuando dice que el banquero es un personaje prestigioso, mientras que al usurero se le odia y se le desprecia, porque aquél presta a los ricos y éste presta a los pobres (J W. Newman, *Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 44). Pasa por alto que entre uno y otro se interpone la diferencia existente entre dos sistemas sociales de producción, con sus órdenes sociales correspondientes, sin que el problema pueda resolverse invocando el contraste entre pobres y ricos. Más bien podríamos decir que la usura de que son víctimas los pequeños productores, va siempre de la mano con la que arruina a los terratenientes ricos. Tan pronto como la usura de

los patricios romanos acabó de arruinar por completo a los plebeyos romanos, a los pequeños campesinos, esta forma de explotación tocó a su fin y la economía de los pequeños campesinos fue desplazada por la economía puramente esclavista.

El usurero puede embolsarse aquí bajo la forma del interés todo lo que exceda de los medios más elementales de subsistencia (que formarán más tarde el salario) de los productores (excedente que más adelante se presentará bajo la forma de la ganancia y la renta del suelo); por eso es absurdo querer comparar la cuantía de *este interés*, allí donde absorbe *toda* la plusvalía con la sola *excepción* de la parte que corresponde al Estado, con la cuantía del tipo moderno de interés, en que el interés, por lo menos el normal, sólo constituye una parte de esta plusvalía. No se tiene presente al presentar el problema así, que el obrero asalariado produce y entrega al capitalista para el que trabaja la ganancia, el interés y la renta del suelo, en una palabra, toda la plusvalía. Carey establece esta comparación absurda para hacer ver con ella cuán beneficioso es para los obreros el desarrollo del capital, con el consiguiente descenso del tipo de interés. Sí, además, el usurero, no contento con apropiarse el sobretrabajo de su víctima, va adquiriendo poco a poco los títulos de propiedad sobre sus mismas condiciones de trabajo, sobre la tierra, la casa, etc., y labora sin descanso por expropiarle de ellas, vuelve a olvidarse algo fundamental, y es que esta expropiación completa del obrero con respecto a sus condiciones de trabajo no es un resultado al que tienda el régimen capitalista de producción, sino la premisa ya sentada de la que parte. El esclavo asalariado no se halla expuesto, como no se hallaba tampoco el esclavo verdadero al peligro de verse reducido a esclavitud por deudas, por lo menos en su calidad de productor; puede sufrir esa suerte, si acaso, en cuanto consumidor. El capital usurario, bajo esta forma en la que se apropia en realidad todo el trabajo sobrante de los productores directos sin alterar el régimen de producción; en que la propiedad o la posesión de los productores sobre las condiciones de trabajo

–y el sistema de pequeños productores aislados que a él corresponde– constituye una premisa esencial; en que, por tanto, el capital no impera directamente sobre el trabajo ni se enfrenta, por consiguiente, a éste como capital industrial; este capital usurario arruina este régimen de producción, paraliza las fuerzas productivas en vez de desarrollarlas y al mismo tiempo

eterniza este estado de cosas lamentable, en el que la productividad social del trabajo no se desarrolla, como en la producción capitalista, a costa del trabajo mismo.

De este modo, la acción del usurero es, de una parte, un trabajo de zapa y destrucción de la riqueza y la propiedad antiguas y feudales. De otra parte, socava y arruina la producción de los pequeños campesinos y los pequeños burgueses, en una palabra, todas aquellas formas en que el productor aparece todavía como propietario de sus medios de producción. Dentro del régimen capitalista de producción ya desarrollado, el obrero no es propietario de las condiciones de producción, de la tierra que cultiva, de las materias primas que elabora, etc. Pero a este proceso de enajenación de las condiciones de producción con respecto al productor corresponde aquí una conmoción que transforma radicalmente el mismo régimen de producción. Los obreros aislados se reúnen en grandes talleres, donde desarrollan actividades separadas, pero coordinadas entre sí; las herramientas se convierten en máquinas. El mismo régimen de producción es ya incompatible con este desperdigamiento de los instrumentos de producción propios de la pequeña propiedad, como lo es con el aislamiento de los obreros mismos. Bajo la producción capitalista, la usura no puede implantar el divorcio entre las condiciones de trabajo y el productor, por la sencilla razón de que este divorcio existe ya.

La usura centraliza las fortunas en dinero allí donde se hallan diseminados los medios de producción. No altera el régimen de producción, sino que se adhiere a él para chupar su sustancia como un parásito, y lo arruina. Lo deja exangüe, enervado, y obliga a la producción a desarrollarse bajo condiciones cada vez más deplorables. Así se explica que el odio del pueblo contra la usura alcanzase su punto culminante en el mundo antiguo, donde la propiedad del productor sobre sus condiciones de producción era, al mismo tiempo, la base sobre que descansaban las relaciones políticas y la independencia del ciudadano.

Mientras impera la esclavitud o mientras el producto excedente es devorado por el señor feudal y su cohorte y el esclavista o el señor feudal caen en las garras de la usura, el régimen de producción sigue siendo el mismo, pero adquiere una dureza mayor para los obreros. El esclavista o el señor feudal

cargado de deudas estruja más a otros porque le estrujan más a él. O bien acaba dejando el puesto al usurero, quien se convierte a su vez en terrateniente o esclavista, como el caballero en la Roma antigua. El antiguo explotador, cuya explotación tenía un carácter más o menos patriarcal, porque era en gran parte un medio de poder político, es relevado por un advenedizo más implacable y sediento de dinero. Pero, a pesar de ello, el régimen de producción se mantiene invariable.

La usura sólo actúa revolucionariamente en los sistemas precapitalistas de producción al destruir y desintegrar las formas de propiedad sobre cuya base firme y reproducción constante dentro de la misma forma descansa la organización política. La usura puede persistir durante largo tiempo dentro de las formas asiáticas sin provocar más que fenómenos de decadencia económica y degeneración política. Hasta que no se dan las demás condiciones propias del régimen de producción capitalista, no aparece la usura como uno de los elementos constitutivos del nuevo sistema de producción, mediante la ruina de los señores feudales y de la

pequeña producción, de una parte, y la centralización de las condiciones de trabajo para convertirse en capital, de otra.

En la Edad Media, no regía en ningún país un tipo general de interés. La Iglesia prohibió desde el primer momento todo pacto de intereses. Las leyes y los tribunales daban pocas garantías para los préstamos.

Esto hacía que en la práctica el tipo de interés fuese elevadísimo. La escasa circulación de dinero y la necesidad de efectuar al contado la mayor parte de los pagos, obligaban a tomar dinero a préstamo, tanto más cuanto menos desarrollado estaba todavía el negocio cambiario. Existían grandes diferencias tanto en lo referente al tipo de interés como en cuanto al concepto de la usura. En tiempos de Carlomagno considerábase usurario el prestar dinero al 100 %. En Lindau (lago de Constanza), unos vecinos cobraron [en el año] 1344

el 216 2/3 % de intereses. El Consejo de la ciudad de Zurich señalaba como el interés legal el 43 1/3 %. En Italia, había que abonar a veces el 40 %, aunque desde el siglo XII–XIV el tipo normal de interés no excedía del 20 %. En Verona regía el 12 1/2 % como interés legal. El emperador Federico II

estableció la tasa del 10

%, pero solamente para los judíos. Por los judíos no podía hablar él. El 10 % era ya lo normal al llegar el siglo XIII en los territorios de la Alemania renana. (Hüllmann, *Geschichte des Städtewesens* (Las comunas medievales) [Bonn, 18261, tomo II, pp. 55–57).

El capital usurario posee el régimen de explotación del capital, pero sin su régimen de producción.

Esta situación se da también dentro de la economía burguesa en ramas industriales rezagadas o en aquellas que se resisten a pasar al régimen moderno de producción. Si queremos, por ejemplo, comparar el tipo de interés vigente en Inglaterra con el que rige en la India, no debemos tomar como norma el tipo de interés del Banco de Inglaterra, sino el que aplican, por ejemplo, los prestamistas de pequeñas máquinas a los pequeños productores de la industria domiciliaria.

La usura tiene importancia histórica frente a la riqueza consumidora, por ser a su vez un proceso de nacimiento del capital. El capital usurario y el patrimonio del comerciante sirven de vehículo para la formación de un patrimonio en dinero independiente de la propiedad territorial. Cuanto menos se desarrolla el carácter del producto como mercancía, cuanto menos se ha impuesto a la producción, en anchura y en profundidad, el valor de cambio, más aparece el dinero como la verdadera riqueza por antonomasia, como la riqueza general frente a la modalidad limitada de la riqueza que son los valores de uso. Esto es lo que sirve de base al atesoramiento. Prescindiendo de las modalidades del tesoro y del dinero mundial, el dinero es, en efecto, la forma del medio de pago en la que aparece como la forma absoluta de la mercancía. Y es precisamente su función de medio de pago la que sirve de punto de partida para el desarrollo del interés y, por tanto, del capital dinero. Lo que la riqueza dilapidadora y corruptora busca es el dinero como tal dinero, el dinero como medio que sirve para comprarlo todo. (Y también para pagar las deudas.) El pequeño productor necesita dinero, principalmente, para comprar. (Desempeña aquí un papel muy importante la transformación de las prestaciones en especie y las entregas al terrateniente y al estado en renta en dinero e impuestos en dinero.) El dinero se emplea en ambos casos como tal dinero. Por otro lado, es así como el atesoramiento se convierte en un

fenómeno real, como realiza su sueño en la usura. Lo que se exige del atesorador no es capital, sino dinero como tal dinero; sin embargo, el interés le permite convertir este tesoro en dinero, en capital para si mismo, en un medio por el que se apodera total o parcialmente del trabajo sobrante de otros a la par que de una parte de las mismas condiciones de producción, aunque éstas, nominalmente, sigan existiendo frente a él como propiedad ajena. La usura vive aparentemente en los poros de la producción, como los dioses viven, según Epicuro, en los intermundos. Cuanto menos sea la forma–mercancía la forma general del producto, más difícil es de obtener el dinero. Por eso el usurero no conoce absolutamente más límite que la capacidad de rendimiento o la capacidad de resistencia de los necesitados de dinero. En la producción a base de pequeños campesinos o de pequeños burgueses, el dinero se emplea fundamentalmente como medio de compra cuando el trabajador (que en estos tipos de producción sigue siendo predominantemente su propietario) pierda las condiciones de producción con cualquier contingencia fortuita o por una conmoción extraordinaria o cuando, por lo menos, estas condiciones no sean repuestas en el curso normal de la reproducción. Los medios de subsistencia y las materias primas constituyen una parte esencial de estas condiciones de producción. Su encarecimiento puede hacer que resulte imposible reponerlos con el importe de la venta del producto, del mismo modo que una simple mala cosecha puede impedir al campesino reponer en especie la simiente. Las mismas guerras con las que los patricios romanos arruinaban a los plebeyos, obligándolos a prestar servicios de guerra que les impedían reproducir sus condiciones de trabajo y que, por tanto, los empobrecían (y el empobrecimiento, la reducción o la pérdida de las condiciones de reproducción es aquí la forma predominante) llenaban los graneros y las bodegas de los patricios del cobre conquistado al enemigo como botín, metal que era el dinero de aquel tiempo. En vez de entregar directamente a los plebeyos las mercancías que éstos necesitaban, el trigo, los caballos, el ganado vacuno, los patricios les prestaban este cobre que a ellos no les servía de nada y se aprovechaban de esta situación para arrancarles enormes intereses usurarios, gracias a lo cual los convertían en sus esclavos por deudas. También los

campesinos francos se vieron arruinados por las guerras bajo el reinado de Carlomagno, sin que les quedase otra salida que convertirse de deudores en siervos. Sabido es que en el imperio romano el hambre obligaba no pocas

veces a los pobres libres a vender a sus hijos o a venderse ellos mismos como esclavos a los ricos. Esto, en lo que se refiere a los grandes cambios de carácter general. Enfocado el problema de un modo más concreto, la conservación o la pérdida de las condiciones de producción en manos del pequeño productor depende de mil contingencias fortuitas y cada una de estas contingencias fortuitas o de estas pérdidas representa el empobrecimiento y abre una brecha por la que puede deslizarse el parásito de la usura. Con que se le muera una vaca, basta para que el pequeño campesino se arruine y deje de estar en condiciones de reanudar su reproducción en la escala anterior. Esto le empuja a las garras de la usura y, una vez que cae en ellas, ya jamás vuelve a verse libre.

Sin embargo, el verdadero terreno, el grande y peculiar terreno en que germina y florece la usura es la función del dinero como medio de pago. Toda prestación en dinero, todo canon de la tierra, tributo, impuesto. etc., que vence dentro de un determinado plazo plantea la necesidad de un pago en dinero. Así se explica que la usura en gran escala se desarrolle, desde los antiguos romanos hasta los tiempos modernos, a la sombra de los recaudadores de contribuciones, *fermiers généraux, receveurs généraux*. Luego, con el comercio y al generalizarse la producción de mercancías, va desarrollándose la separación en el tiempo de los actos de compra y de pago. El dinero debe hacerse efectivo en fechas, y las modernas crisis de dinero se encargan de demostrar cómo esto puede conducir a circunstancias en que las figuras del capitalista financiero y del usurero aparezcan todavía confundidas en nuestros días. Pero la usura se convierte, a su vez, en el medio principal para que siga desarrollándose la necesidad del dinero como medio de pago, puesto que hunde más y más al productor en el pantano de las deudas y le priva de los medios de pago normales al impedirle mediante la carga de los intereses que pueda mantenerse ni siquiera en la vía de su reproducción normal.

Aquí, vemos cómo la usura brota del dinero como medio de pago y cómo dilata esta función del dinero, que constituye su terreno peculiar.

El desarrollo del sistema de crédito se opera como una reacción contra la usura. Pero esto no debe interpretarse de un modo falso, ni enfocarlo en modo alguno en el sentido en que lo hacen los escritores antiguos, los padres de la

iglesia, Lutero o los socialistas primitivos. El sistema de crédito no significa más que la supeditación del capital a interés a las condiciones y a las necesidades del régimen capitalista de producción.

En general, el capital a interés se adapta, bajo el sistema moderno de crédito, a las condiciones propias de la producción capitalista. La usura como tal, no sólo subsiste, sino que en los pueblos de producción capitalista desarrollada se la libera de las trabas a que la sujetaba toda la legislación antigua. El capital a interés conserva la forma de capital usurario frente a las personas y las clases o en condiciones tales que los préstamos no se ajustan ni pueden ajustarse al sentido del régimen capitalista de producción; en que se toma dinero a préstamo por razones de penuria individual, como en los montes de piedad; en que se presta dinero a ricos gozadores para fines de lujo; en casos en que se trata de productores no capitalistas, de pequeños campesinos, artesanos, etc., es decir, de productores directos que poseen aún sus propias condiciones de producción; y finalmente, allí donde el mismo productor capitalista opera todavía en una escala tan pequeña que se acerca mucho a aquellos productores que trabajan para si mismos.

Lo que distingue al capital a interés, en la medida en que éste constituye un elemento esencial del régimen capitalista de producción, no es, en modo alguno, la naturaleza o el carácter de este mismo capital.

Son, simplemente, las distintas condiciones en que funciona y también, por tanto, la forma totalmente distinta del prestatario que se enfrenta al prestamista de dinero. Aun en aquellos casos en que un hombre carente de medios obtiene crédito como industrial o comerciante, se le concede en la confianza de que actuará como capitalista, es decir, de que empleará el dinero prestado en apropiarse trabajo no retribuido. Se le concede crédito como capitalista potencial. Y este hecho, tan admirado por los economistas apologéticos, de que un hombre sin fortuna, pero con energía, seriedad, capacidad y conocimiento de los negocios, pueda convertirse así en capitalista –ya que en el régimen capitalista de producción se aprecia de un modo más o menos certero el valor comercial de cada cual–, aunque haga salir constantemente a plaza junto a los distintos capitalistas individuales que ya existen toda una serie de caballeros de fortuna poco gratos, consolida la dominación del capital mismo, amplía su base y le permite reclutar

continuamente fuerzas nuevas de las entrañas de la sociedad. Exactamente lo mismo que el hecho de que la iglesia católica, en la Edad Media, alimentase su jerarquía, sin fijarse en la posición social, el nacimiento o la fortuna, con las mejores cabezas del pueblo constituía uno de los elementos fundamentales que contribuían a consolidar la dominación del clero y a oprimir a las gentes de estado laico. Una clase dominante es tanto más fuerte y más peligrosa en su dominación cuanto más capaz es de asimilarse a los hombres más importantes de las clases dominadas.

Los iniciadores del moderno sistema de crédito, en vez de partir de la excomunión del capital a interés en general parten, por el contrario, de su expreso reconocimiento.

Al decir esto, no nos referimos a la reacción contra la usura encaminada a proteger contra ella a los pobres, como los Montes de Piedad (fundados en 1350 en Sarlins, ciudad del Franco–Condado, y más tarde, en 1400 y 1497, en Perusa y Savona, Italia). Estas instituciones son notables, simplemente, porque revelan la ironía histórica que hace que los buenos deseos se truequen, al realizarse, en todo lo contrario. Según un cálculo moderado, la clase obrera inglesa paga a las casas de empeños, sucesoras de los montes de piedad, un 100 % de intereses.1 Ni nos referimos tampoco a las fantasías en torno al crédito, por ejemplo, a la de un tal Dr. Hugh Chamberleyne o a la de John Briscoe, quienes en el último decenio del siglo XVII pretendieron emancipar a la aristocracia inglesa de la usura mediante un banco rural que emitiría papel–moneda tomando como base la propiedad territorial.2

Las asociaciones de crédito creadas en Venecia y Génova en los siglos XII y XIV respondían a la necesidad sentida por el comercio marítimo y por el comercio al por mayor basado en él de emanciparse del yugo de la anacrónica usura y de la tendencia de monopolio del comercio de dinero. Los verdaderos bancos fundados en aquellas ciudades–repúblicas se presentaban al mismo tiempo como establecimientos de crédito público que adelantaban dinero al Estado a cuenta de las contribuciones futuras, pero no debe olvidarse que los comerciantes agrupados en aquellas asociaciones eran, a su vez, los primeros personajes de los estados respectivos y estaban igualmente interesados en emancipar de la usura a sus gobiernos y a sí mismos3 a la par que en someter así a su férula, de un modo cada vez más seguro, los destinos del Estado. Por

eso, cuando se trataba de fundar el Banco de Inglaterra, los *tories* opusieron esta objeción: “Los bancos son instituciones republicanas. Llegaron a florecer en Venecia, Génova, Amsterdam, y Hamburgo. ¿Pero quién ha oído nunca decir que existiesen bancos en Francia o en España?”

El Banco de Amsterdam, fundado en 1609. marca lo mismo que el de Hamburgo (1619) una época en el desarrollo del moderno sistema de crédito. Era un simple banco de depósitos. Los bonos emitidos por este banco sólo eran, en realidad, recibos o certificados correspondientes a los metales preciosos, amonedados o no amonedados, depositados en sus arcas y sólo circulaban con el endoso de quienes los recibían. En Holanda, en cambio, se desarrollaron con el comercio y la manufactura el crédito y el comercio de dinero y la misma trayectoria del desarrollo se encargó de supeditar el capital a interés al capital industrial y comercial.

El mismo bajo nivel del tipo de interés revelaba ya esto. Pero Holanda era considerada, en el siglo XVII, como el país modelo del desarrollo económico, lo mismo que hoy Inglaterra. El monopolio de la anacrónica usura, basado en la pobreza, fue destruido por si mismo, en aquel país.

Durante todo el siglo XVIII resuena, invocando el ejemplo de Holanda –y en este sentido se orienta la legislación–, el grito de la rebaja violenta del tipo de interés. para que el capital a interés se supedite al capital comercial e industrial, y no a la inversa. El principal portavoz de esta campaña es Sir Josiah Child, el padre del régimen normal de la banca privada inglesa. Clama contra el monopolio de los usureros como los sastres del ramo de confección en masa *Moses* & *Son*, contra el monopolio de los “sastres privados”. Este Josiah Child es, al mismo tiempo, el padre de los especuladores ingleses de Bolsa. En nombre de la libertad de comercio, este autócrata de la Compañía de las Indias orientales defiende su monopolio. Y dice, polemizando contra Thomas Manley (*Interest of Money mistaken* [Londres, 1668]): “Como campeón de la temible y temblorosa banda de los usureros, dirige su batería principal sobre el punto que yo he declarado como el más débil de todos ... Niega abiertamente que el tipo bajo de interés constituye la causa de la riqueza y asegura que es simplemente, su efecto” (*Traités sur le Commerce*, etcétera 1669. Traducción. Amsterdam y Berlín, 1754). “Si es el comercio lo que enriquece a un país y si la reducción del interés hace que aumente el

comercio, es indudable que la rebaja del interés o la restricción de la usura representa una fecunda causa principal de las riquezas de una nación. No es absurdo, ni mucho menos. decir que el mismo factor puede, al mismo tiempo, ser en ciertas condiciones causa y en otras resultado" (ob. Cit., p. 55). “El huevo es la causa de la gallina y la gallina la causa del huevo. La rebaja del tipo de interés puede determinar un aumento de la riqueza y el aumento de la riqueza puede determinar una reducción mayor aún de los intereses” (ob. cit., p.

156). “Yo defiendo a la industria y mi adversario defiende la indolencia y la holganza" (ob. cit., p. 179).

Este ataque violento contra la usura, este postulado de supeditación del capital a interés al capital industrial es, simplemente, el preludio de las creaciones orgánicas que estas condiciones de la producción capitalista implantan en el régimen bancario, el cual, por una parte, despoja al capital usurario de su monopolio, al concentrar y lanzar al mercado de dinero todas las reservas de dinero inactivo y, por otra parte, reduce el monopolio de los metales preciosos mediante la creación del dinero–crédito.

Lo mismo que aquí en Child, en todas las obras sobre el sistema bancario publicadas en Inglaterra en el último tercio del siglo XVII y comienzos del XVIII encontramos la oposición contra la usura y el postulado de emanciparse de ella el comercio, la industria y el Estado. Y al mismo tiempo, unas ilusiones gigantescas sobre los efectos maravillosos del crédito, la desmonopolización de los metales preciosos, su sustitución por papel, etc. El escocés William Patterson, fundador del Banco de Inglaterra y del Banco de Escocia, puede ser considerado en justicia como el precursor de Law.

“Todos los orfebres y prenderos levantaron un griterío furioso contra el Banco de Inglaterra”

(Macaulay, *The History of England* [Londres, 1854–57], tomo IV, p. 499). “Durante los diez primeros años, el Banco tuvo que luchar con grandes dificultades; gran hostilidad del exterior; sus billetes sólo eran aceptados por cantidades muy inferiores a su valor nominal...Los orfebres (en manos de los cuales el comercio de metales preciosos servía de base a un negocio bancario de tipo primitivo) intrigaban considerablemente contra el Banco, ya que éste

reducía sus negocios, les obligaba a rebajar su tipo de descuento y desplazaba a manos de este competidor sus negocios con el gobierno" (John Francis, *History of the Bank of England*, p. 73).

Ya antes de fundarse el Banco de Inglaterra, en 1683, surgió el plan de un *National Bank of Credit*, que tenía, entre otras, la siguiente finalidad: "que las gentes de negocios en posesión de una cantidad considerable de mercancías puedan, con el apoyo de este Banco, depositar sus mercancías y obtener un crédito a base de sus existencias inmovilizadas, dar trabajo a sus empleados y aumentar sus negocios hasta que puedan encontrar un buen mercado, en vez de verse obligados a vender perdiendo". Tras muchos esfuerzos, este Bank of Credit fue fundado por fin en Devonshire House, Bishopsgate Street. Prestaba dinero en letras a industriales y comerciantes con garantía de las mercancías depositadas hasta las tres cuartas partes del valor de las mismas. Para hacer circulables estas letras, en cada rama de negocios se reunieron una serie de personas agrupadas en sociedad, de la cual el tenedor de dichas letras podía obtener mercancías a cambio de ellas con la misma facilidad que si las pagase al contado. Pero el Banco no llegó a florecer. Su mecanismo era demasiado complicado y el riesgo que se corría en ese caso de depreciación de las mercancías, demasiado grande.

Si nos atenemos al verdadero contenido de aquellas obras que acompañan a la estructuración del sistema moderno de crédito en Inglaterra y lo fomentan teóricamente, no encontraremos en ellas más que el postulado de que el capital a interés y los medios de producción susceptibles de ser prestados, en general, deben supeditarse al régimen capitalista de producción como a una de sus condiciones. Sí nos atenemos a la simple fraseología, quedaremos no pocas veces asombrados ante la coincidencia, a veces literal, de estas obras con las ilusiones de los sansimonianos en torno al crédito y a los bancos.

Del mismo modo que en labios de los fisiócratas el *cultivateur* no es el verdadero agricultor, sino el gran arrendatario, para Saint Simon y para sus discípulos el *travailleur* no es el obrero, sino el capitalista industrial y comercial. " *Un travailleur a besoin d'aides, de seconds, d'ouvriers; il les cherche intelligents, habiles, dévoués; il les met à l'oeuvre, et leurs travaux sont productifs*". (59) (*Religión Saint–Simonniene.*

Economie politique et Politique, París, 1831, p. 104). No debe olvidarse que

hasta su última obra: el *Noveau Christianisme*, no se presenta directamente Saint Simon como portavoz de la clase obrera y presenta la emancipación de ésta como la meta final de sus aspiraciones. Todas sus obras anteriores son, en realidad, una simple glorificación de la moderna sociedad burguesa frente a la sociedad feudal, o sea, de los industriales y banqueros contra los mariscales y los fabricantes jurídicos de leyes de la época napoleónica. ¡Qué diferencia con las obras de Owen, coetáneas de las suyas!4 En los escritos de los secuaces de Saint Simon el capitalista industrial sigue siendo, como vemos por el pasaje citado más arriba, el *travailleur par excellence*. Leyendo sus obras con sentido crítico, no se asombra uno de que la realización de sus sueños de crédito y bancarios fuese el *Credit mobilier*, fundado por el ex sansimoniano Emile Pereire, fórmula que, por lo demás, sólo podría llegar a predominar en un país como Francia, donde no habían llegado a desarrollarse hasta alcanzar el nivel moderno ni el sistema de crédito ni la gran industria. Una institución semejante habría sido imposible en Inglaterra o en los Estados Unidos. En los siguientes pasajes tomados de la *Doctrine de St. Simon.*

Exposición. Première année. 1828–29, 3ª edición, París, 1831, se contiene ya el germen de lo que habría de llegar a ser el *Crédit mobilier*. Lógicamente, el banquero no puede facilitar dinero más barato que el capitalista y el usurero privado. Estos banqueros, por tanto, “pueden facilitar al industrial herramientas mucho más baratas, es decir, a *intereses más bajos* de lo que podrían hacerlo los terratenientes y los capitalistas, los cuales se equivocarían fácilmente en la selección de los prestatarios" (p. 202). Pero los mismos autores se cuidan de añadir, en una nota: “La ventaja que debiera derivarse de la interposición del banquero entre los ociosos y los *travailleurs* se ve con harta frecuencia contrarrestada y hasta anulada por la posibilidad que nuestra sociedad desorganizada brinda al egoísmo de abrirse paso bajo las diversas formas del fraude y la charlatanería; los banqueros se deslizan frecuentemente entre los *travailleurs* y los ociosos para explotar a unos y otros en perjuicio de la sociedad.” *Travailleur* es aquí sinónimo de *capitaliste industrial*. Por lo demás, es falso considerar los medios de que dispone el moderno régimen bancario simplemente como los medios de los ociosos. En primer lugar, se trata de la parte del capital que industriales y comerciantes conservan momentáneamente inactivo en forma de dinero, como reserva–dinero o capital pendiente de inversión: se trata, por consiguiente, de capital

ocioso, pero no de capital de gentes ociosas. Y en segundo lugar, de la parte de las rentas y los ahorros de todos que se destina permanente o transitoriamente a la acumulación. Cosas ambas esenciales para el carácter del sistema bancario.

No debe olvidarse, sin embargo, que, en primer lugar, el dinero –en forma de metales preciosos–

sigue siendo la base de la que *jamás* puede desprenderse, por la naturaleza misma de la cosa, el régimen de crédito. Y en segundo lugar, que el sistema de crédito presupone el monopolio de los medios sociales de producción (bajo forma de capital y de propiedad territorial) en manos de particulares, es decir, que este sistema es de por sí, de un lado, una forma inmanente del sistema capitalista de producción y, de otra parte, una fuerza motriz que impulsa su desarrollo hasta su forma última y más alta.

El sistema bancario es, por su organización formal y su centralización, como se expresó ya en 1697

en *Some Thoughts of the Interests of England*, el producto más artificioso y refinado que el régimen capitalista de producción ha podido engendrar. De aquí el enorme poder que tiene una institución como el Banco de Inglaterra sobre el comercio y la industria, a pesar de que su funcionamiento real se desarrolla completamente al margen de él y de que el Banco se comporta pasivamente ante sus actividades. Es cierto que eso facilita la forma de una contabilidad y una distribución generales de los medios de producción en escala social, pero solamente la forma. Hemos visto ya que la ganancia media del capitalista individual o de cada capital de por si se determina, no por el trabajo sobrante que este capital se apropia de primera mano, sino por la cantidad de trabajo sobrante total que se apropia el capital en su conjunto y del que cada capital particular se limita a cobrar sus dividendos como parte alícuota del capital global. Este carácter social del capital sólo se lleva a cabo y se realiza en su integridad mediante el desarrollo pleno del sistema de crédito y del sistema bancario. Por otra parte, este sistema sigue su propio desarrollo. Pone a disposición de los capitalistas industriales y comerciales todo el capital disponible de la sociedad, e incluso el capital potencial, que no se halla aún activamente comprometido, de tal modo que ni el que lo presta ni el que lo emplea son su propietario ni su productor. Así se suprime el carácter

privado del capital y contiene en potencia, pero sólo en potencia, la supresión del capital mismo. El sistema bancario sustrae la distribución del capital de manos de los capitalistas privados y los usureros, como negocio particular, como función social. Pero, al mismo tiempo, los bancos y el crédito se convierten así en el medio más poderoso para empujar a la producción capitalista a salirse de sus propios límites y en uno de los vehículos más eficaces de las crisis y la especulación.

El sistema bancario revela, además, mediante la sustitución del dinero por distintas formas de crédito circulante que el dinero no es, en realidad, otra cosa que una especial expresión del carácter social del trabajo y de sus productos, la cual, sin embargo, como contraste con la base de la producción privada, tiene necesariamente que aparecer siempre, en última instancia, como un objeto, como una mercancía especial al lado de otras mercancías.

Finalmente, no cabe la menor duda de que el sistema de crédito actuará como un poderoso resorte en la época de transición del régimen capitalista de producción al régimen de producción del trabajo asociado, pero solamente como un elemento en relación con otras grandes conmociones orgánicas del mismo régimen de producción. En cambio, las ilusiones que algunos se hacen acerca del poder milagroso del sistema de crédito y del sistema bancario en un sentido socialista nacen de la ignorancia total de lo que es el régimen capitalista de producción y el régimen de crédito como una de sus formas. Tan pronto como los medios de producción dejen de convertirse en capital (lo que implica también la abolición de la propiedad privada sobre el suelo), el crédito como tal no tendrá ya ningún sentido, cosa que, por lo demás, han visto incluso los sansimonianos. Y, por el contrario, mientras perdure el régimen capitalista de producción perdurará como una de sus formas el capital a interés y seguirá formando, de hecho, la base de su sistema de crédito. Sólo ese mismo escritor sensacionalista, Proudhon, que pretende dejar en pie la producción de mercancías y al mismo tiempo abolir el dinero,5 era capaz de soñar ese dislate del *crédit gratuit*, pretendida realización de los buenos deseos del pequeño burgués.

En la *Réligion Saint–Simonienne. Economie politique et Politique*, página 45, leemos: "El crédito tiene como finalidad conseguir que, en una sociedad en que unos poseen instrumentos industriales sin la capacidad o la voluntad de

emplearlos, mientras que otras gentes industriosas no poseen instrumento de trabajo alguno, estos instrumentos pasen del modo más fácil de manos de los primeros, sus poseedores, a manos de quienes saben utilizarlos. Observemos que, según esta definición, el crédito no es sino una consecuencia del modo como se halla constituida la *propiedad*." Así, el crédito debe desaparecer con esta constitución de la propiedad. Y más adelante, p. 98: los actuales bancos "consideran como su función el ajustarse al movimiento que siguen los negocios realizados al margen de ellos, pero no el impulsarlos; dicho en otros términos, los bancos desempeñan para con los *travailleurs*, a los que adelantan capitales, el papel de capitalistas". La idea de que los bancos deben asumir por sí mismos la dirección y distinguirse "por el número y la utilidad de los establecimientos comanditados y de los trabajos puestos en movimiento" (p. 101) está ya latente en el *crédit mobilier*. Asimismo pide Constantin Pecqueur que los bancos (los que los sansimonianos llaman el *Système general des banques*) "gobiernen la producción". En general, Pecqueu es, sustancialmente, un sansimoniano, aunque mucho más radical. Entiende que "los establecimientos de crédito ... deben regir todo el movimiento de la producción nacional". Intentad crear un establecimiento nacional de crédito que

adelante a los hombres de talento y de méritos lo medios que no poseen, pero sin vincular coactivamente a estos prestatarios entre sí mediante una estrecha solidaridad en la producción y en el consumo, sino de modo que, por el contrarío, sean ello mismos quienes determinen sus cambios y sus producciones. Por este camino sólo conseguiréis lo que ya consiguen ahora los bancos privados; la anarquía, la desproporción entre la producción y el consumo, la ruina súbita de unos y el enriquecimiento repentino de otros; de tal modo que vuestro establecimiento de crédito no pasará nunca de producir para unos una suma de bienestar que equivaldría a la suma de desventuras soportadas por otros... Lo único que habríais conseguido sería procurar a los obreros asalariados, con vuestros anticipos, los medios necesarios para que compitan entre sí como ahora compiten sus patronos capitalistas (Ch. Pecqueur, *Théorie Nouvelle d'Economie Sociale et Politique*, París, 1842, página [433] 434).

Hemos visto que las dos formas más antiguas del capital son el capital comercial y el capital a interés. Pero es lógico que el capital a interés se

revele a la mentalidad popular como la forma del capital por excelencia. El capital comercial entraña una actividad mediadora, ya se la conciba como estafa, como trabajo o como quiera que sea. En cambio, el capital a interés lleva implícito en toda su pureza, como una cualidad misteriosa, el carácter del capital que se reproduce a sí mismo, del valor que se valoriza, la producción de plusvalía. Así se explica que, sobre todo en países en que el capital industrial no ha llegado aún a su pleno desarrollo, como ocurre en Francia, incluso una parte de los economistas se aferre al capital a interés como la forma básica del capital, considerando, por ejemplo, la renta del suelo simplemente como otra modalidad de aquél, ya que también aquí predomina la forma del préstamo. Lo cual equivale a desconocer totalmente la estructura interna del régimen capitalista de producción, a olvidar que la tierra, exactamente lo mismo que el capital, sólo se presta a capitalistas. En vez de dinero pueden prestarse, naturalmente, medios de producción en especie, máquinas, edificios industriales o comerciales, etc. Pero estos objetos representarán una determinada suma de dinero, y su carácter de valores de uso, es decir, la forma natural específica de estos elementos del capital, implica el que, además del interés, se abone una parte para el desgaste. Lo decisivo es también en este caso el saber sí se prestan al productor directo, lo que presupone la no existencia del régimen capitalista de producción, por lo menos en la rama en que eso ocurre, o sí se prestan al capitalista industrial, en cuyo caso la operación tendrá como premisa y como base el régimen de producción capitalista. Y aún es más incoherente y absurdo traer a colación aquí el préstamo de casas, etc., para el consumo individual. Que a la clase obrera se la estafa también bajo esta forma, y además de un modo escandaloso, es evidente; pero lo mismo hace el tendero que le vende los medios de subsistencia. Trátase de una explotación secundaria, que discurre a la sombra de la explotación primaria, o sea, la que se realiza directamente en el mismo proceso de producción. La diferencia entre vender y prestar es, para estos efectos, una diferencia indiferente y puramente formal, la cual, como hemos dicho, sólo se les antoja sustancial a quienes desconocen en absoluto la estructura real.

La usura, como el comercio, explota un régimen de producción dado, no lo crea, se comporta exteriormente ante él. La usura procura conservarlo directamente para poder explotarlo de nuevo una y otra vez, es conservadora, acentúa cada vez más su miseria. Cuanto menos entren los elementos de

producción en el proceso de ésta como mercancías y salgan como mercancías de él, más aparecerá su elaboración a base de dinero como un acto especial. Cuanto menos importante sea el papel que la circulación desempeña en la reproducción social, más florecerá la usura.

El desarrollo del patrimonio–dinero como un patrimonio especial significa, en lo que al capital usurario se refiere, que todas sus exigencias revisten la forma de exigencias de dinero. Y se desarrollará en un país tanto más cuanto más la masa de la producción se limite a prestaciones naturales, etc., es decir, a valores de uso.

La usura constituye un resorte poderoso para crear las premisas necesarias para el capital industrial, ya que con ella se consiguen dos cosas: primero, crear un patrimonio–dinero independiente al lado del estamento comercial; segundo, apropiarse los medios de trabajo, es decir, arruinar a los poseedores de los medios de trabajo antiguos.

El interés en la Edad Media

“La población, en la Edad Media, era puramente agrícola. En estas condiciones, lo mismo que bajo el régimen feudal, podía existir poco tráfico y, por consiguiente, poca ganancia. Esto es lo que justifica las leyes de la usura en la Edad Media. Además, en un país agrícola es raro que alguien se encuentre en situación de pedir dinero prestado como no se vea hundido en la pobreza y la miseria ...Enrique VIII limita el interés al 10 %, Jacobo I al 8, Carlos II al 6, la reina Ana al 5 %...En aquellos tiempos, los prestamistas de dinero eran monopolistas, si no jurídicamente, por lo menos de hecho, razón por la cual hacíase necesario someterlos a restricciones, como a otros beneficiarios de monopolios...En nuestro tiempo, es la cuota de ganancia la que

regula el tipo de interés; en aquellos tiempos, por el contrarío, el tipo de interés regulaba la cuota de ganancia.

Cuando el prestamista de dinero gravaba al comerciante con un tipo de interés elevado, el comerciante no tenía más remedio que recargar con una cuota superior de ganancia sus mercancías. Esto hacía que saliese una gran suma de dinero de los bolsillos de los compradores para entrar en los bolsillos

de los prestamistas de dinero" (Gilbart, *History and Principles of Banking*, páginas 164 y 165).

“Me han asegurado que ahora, en cada una de las ferias de Leipzig, se toman diez gúldenes por año, o sea el treinta por ciento; algunos añaden la feria de Neunburg, donde toman el cuarenta por ciento; si hay más, no lo sé. Pero ¿a dónde diablos vamos a parar, por este camino?...Ahora, en Leipzig, quien tiene 100

florines toma anualmente cuarenta. Esto significa devorar en un ano a un campesino o a un burgués. Si tiene mil florines, toma cuatrocientos al año; esto significa devorar en un año a un caballero o a un noble rico. Si tiene diez mil, toma cuatro mil al año; esto significa devorar en un año a un noble rico. Si tiene cien mil, como tienen que tener los grandes comerciantes, toma 40 mil al año, esto significa devorar en un año a un gran príncipe rico. Si tiene diez veces cien mil, toma cuatrocientos mil al año; esto significa devorar en un año a un gran rey. Y todo esto sin exponerse a ningún peligro, ni en el cuerpo ni en la hacienda. sin trabajar, sentado junto al horno comiendo manzanas, como un gran bandolero, sentado tranquilamente en su casa, que en diez años devoraría el mundo entero . (Tomado de *A los párrocos, para predicar contra la usura*, 1540, Lutero, *Obras*, Wittenberg, 1589. 6ª parte [p. 312]).

"Hace quince años escribí contra la usura, la cual hacia tantos estragos, que no me atrevía a esperar mejoría alguna. Desde entonces, ha ganado tanto en consideración, que ya no quiere ser tenida por vicio, pecado o infamia, sino que se hace ensalzar como una virtud y un honor, como si hiciera grandes favores y servicios cristianos a los hombres. ¿Qué remedio ni qué consejo pueden caber, cuando la infamia se convierte en honor y el vicio en virtud?” (*A los párrocos, para predicar contra la usura*, Wittenberg, 1540, Lutero, *Obras*, 1589 [p. 306]).

"Judíos, lombardos, usureros y vampiros fueron nuestros primeros banqueros, nuestros primitivos especuladores bancarios, cuyo carácter debemos llamar casi infame...A ellos vinieron a sumarse más tarde los orfebres de Londres. En conjunto..., nuestros primitivos banqueros eran una gente muy mala, usureros avariciosos, sanguijuelas duras de corazón” (J. Hardeastle, *Bank and Bankers*, 2ª edición, Londres, 1843, pp.

19 y 20).

“El ejemplo dado por Venecia (la fundación de un banco) encontró, pues, rápida imitación; todas las ciudades marítimas y, en general, todas las ciudades que se habían hecho famosas por su independencia y su comercio, fundaron sus primeros bancos. El retorno de sus naves, el cual con frecuencia se hacía esperar mucho, condujo inevitablemente a la concesión de crédito, que más tarde se acentuó todavía más con el descubrimiento de América y el comercio con aquellos países." (Es éste un punto fundamental.) Para poder cargar los buques era necesario recurrir a fuertes anticipos, lo que tenía ya un precedente en la Antigüedad, en Atenas y en Grecia. La ciudad hanseática de Brujas contaba en 1338 con una Cámara de seguros (M. Augier, *Du Crédit public*, etc., París, 1842, páginas 202 y 203).

Hasta qué punto los préstamos hechos a los terratenientes y a los ricos gozadores en general predominaban en el último tercio del siglo XVII, incluso en Inglaterra, sobre el desarrollo del moderno sistema de crédito, lo indica, entre otras cosas, el testimonio de Sir Dudley North, que era no sólo uno de los primeros comerciantes ingleses, sino además uno de los economistas teóricos más importantes de su tiempo:

"Ni una décima parte siquiera del dinero invertido a interés en nuestro país se concede a gentes de negocios para impulsar sus operaciones; la mayor parte de él se presta para invertirlo en artículos de lujo y para hacer frente a los gastos de gentes que, aún siendo grandes terratenientes, gastan más dinero del que sacan de sus propiedades; y no gustando de vender sus fincas, prefieren hipotecarlas” ([Sir Dudley North] *Discourses upon Trade*, Londres, 1691, pp. 6 y 7).

En Polonia, siglo XVIII: "En Varsovia reinaba un gran forcejeo cambiario, pero su base y su intención era, principalmente, la usura de sus banqueros. Para conseguir dinero, que podían prestar a las gentes de la grandeza para sus dilapidaciones al ocho y aún más por ciento, buscaban y encontraban fuera del país un crédito cambiario en blanco, es decir, que no tenia detrás ningún comercio de mercancías, pero que las personas contra quienes se libraban las letras en el extranjero aceptaban pacientemente mientras llegaban puntualmente las remesas de dinero puestas en movimiento por estas letras de especulación. La quiebra de Tepper y de otros grandes y prestigiosos

banqueros de Varsovia fue, para ellos, un amargo desengaño" (J. G.

Rüsch *Theoretisch praktisch Darstellung der Handlung*, etc., 3ª, edición, Hamburgo, 1808, tomo II, pp. 232 y 233).

Utilidades que ha obtenido la Iglesia de la prohibición de cobrar intereses

"La Iglesia prohibía el interés; pero no prohibía la venta de sus propiedades para hacer frente a la penuria, ni siquiera el traspasarlas por un determinado tiempo o hasta el reembolso de la cantidad prestada a la persona que prestaba el dinero, para que le sirviesen de garantía y se resarciese del empleo del dinero prestado por ella con su disfrute durante el tiempo que las tenía en su poder... La misma Iglesia o las comunidades y *pia corpora* (60) pertenecientes a ella, obtuvieron grandes utilidades por este medio, sobre todo en la época de las Cruzadas. Esto desplazó una gran parte de la riqueza nacional a las llamadas “manos muertas”, ya que los judíos no podían lucrar usurariamente por este procedimiento, pues que la posesión de una garantía tan sólida no era fácil de ocultar...Sin la prohibición de los intereses, jamás habrían llegado las iglesias ni los claustros a adquirir tan grandes riquezas (ob. cit., p. 55).

NOTAS AL PIE DEL CAPÍTULO 36

1 “Los intereses de las casas de empeños son tan altos por los frecuentes empeños y rescates realizados dentro del mismo mes, por la sustitución de unos artículos por otros y la necesidad de obtener así una pequeña diferencia en dinero. En Londres hay 240 casas de empeños autorizadas y en las provincias unas 1.450. El capital invertido en este negocio se calcula en 1 millón de libras esterlinas, aproximadamente. Describe tres rotaciones por lo menos al año, con un promedio del 33 1/3 % cada vez: esto quiere decir que las clases humildes de Inglaterra pagan el 100 % anual por el anticipo temporal de 1 millón de libras, aparte de las pérdidas ocasionadas por el vencimiento del plazo fijado al préstamo" (J. D. Tuckett, *A History of the Past and Present State of the Labouring Population*, Londres, 1846, tomo I, p. 114).

2 En los mismos títulos de sus obras, estos autores indican como la finalidad principal que se proponen "el bienestar general de los terratenientes, el gran

aumento del valor de la propiedad territorial, el librar de impuestos a la nobleza y a la *gentry*, etc., el aumentar su renta anual, etc.” Sólo saldrían perdiendo los usureros, estos enemigos jurados de la nación, que han hecho a la nobleza y a la *yeomanry* más daño del que habría podido causarles un ejército de invasión de Francia.

3 “Carlos II de Inglaterra, por ejemplo, tenía que pagar todavía a los orfebres (precursores de los banqueros) enormes intereses usurarios y agios, de un 20 a un 30 %. Un negocio tan rentable como éste animó a "los orfebres” a anticipar cada vez más dinero a los reyes, a anticiparles todos los impuestos y contribuciones, hipotecando toda concesión parlamentaria de dinero en el mismo momento de otorgarse y rivalizando también los unos con los otros en la compra y aceptación en prenda de *bills, orders y tallies*, (58) con lo cual todos los ingresos del Estado pasaban en realidad por sus manos" (John Francis. *History of the Bank of England*, Londres, 1848, tomo I, p. [30] 31). “Ya varias veces se había propuesto antes la creación de un banco. Hasta que, por último, se impuso como una necesidad” (ob. cit., p. 38). "El banco en necesario, entre otras cosas, para que el gobierno, estrujado por los usureros, pudiese obtener dinero a un tipo razonable de interés con la garantía de las autorizaciones parlamentarías" (ob. cit., pp. 59 y 60).

4 Al revisar su manuscrito, Marx habría modificado muy a fondo, incuestionablemente, este pasaje. Se halla inspirado en el papel desempeñado por los ex sansimonianos bajo el segundo Imperio francés, donde, precisamente en los momentos en que Marx escribía lo que antecede, las fantasías crediturales de la escuela, llamadas a redimir el mundo, se traducían en unas estafas y especulaciones de envergadura jamás conocida hasta entonces. Más adelante, Marx hablaba siempre con admiración del genio y del talento enciclopédico de Saint–Simon. Aunque éste ignorase en sus obras anteriores la distinción entre la burguesía y el proletariado.

que en su tiempo empezaba a despuntar en Francia, y aunque incluyese entre los *travailleurs* a la parte de la burguesía que intervenía activamente en la producción, ello responde a la concepción de un Fourier, quien pretendía armonizar el capital y el trabajo, y se explica por la situación económica y política de la Francia de aquellos tiempos. El hecho de que Owen viese más lejos. en Inglaterra, se debe a la circunstancia de que vivía en otro ambiente,

en medio de la revolución industrial y del antagonismo de clases, que empezaba ya a agudizarse. (*F. E.*)

5 C. Marx. *Misére de la Philosophie*, Bruselas y París, 1847. *Contribución a la crítica de la economía política*, p. 64.

Sección Sexta

CONVERSIÓN DE LA SUPERGANANCIA EN RENTA DEL SUELO

CAPÍTULO XXXVII

Consideraciones preliminares

El análisis de la propiedad territorial bajo sus diversas formas históricas cae fuera del marco de esta obra. Sólo nos ocupamos de ella en la medida en que una parte de la plusvalía producida por el capital va a parar a manos del terrateniente. Partimos, pues, del supuesto de que la agricultura, lo mismo que la industria, se halla dominada por el régimen capitalista de producción, es decir, de que la agricultura es explotada por capitalistas que por el momento sólo se distinguen de los demás capitalistas por el elemento en que invierten su capital y sobre el que recae el trabajo asalariado que este capital pone en acción. Para nosotros, el arrendatario de la tierra produce trigo, etc., como el fabricante produce hilado o máquinas. La premisa de que la agricultura ha caído bajo el imperio del régimen capitalista de producción implica que domina todas las esferas de la producción y de la sociedad burguesa y que se dan también, en toda su plenitud, las condiciones que la caracterizan, tales como la libre concurrencia de los capitales, la posibilidad de que éstos se transfieran de una rama de producción a otra, nivel igual de la ganancia media, etc. La forma de la propiedad territorial tenida en cuenta por nosotros constituye una forma histórica específica de esta propiedad: la forma en que, mediante la acción del capital y del modo capitalista de producción se ha transformado la propiedad feudal de la tierra, la agricultura explotada por pequeños campesinos para lograr su comida, en la *posesión* de la tierra como una de las condiciones de producción para el productor directo y su *propiedad* como la condición más favorable para el florecimiento de su régimen de producción. Y así como el régimen capitalista de producción presupone con carácter general la expropiación de los obreros con respecto a

sus condiciones de trabajo, en la agricultura presupone la expropiación de los obreros agrícolas con respecto a la tierra y su supeditación a un capitalista que explota la agricultura para obtener de ella una ganancia. No vale, pues, objetar, por lo que a nuestra investigación se refiere, que han existido y existen todavía hoy, además de ésta, otras formas de propiedad territorial y de agricultura. Esta objeción puede dirigirse a los economistas que consideran la producción capitalista en la agricultura y la forma de propiedad territorial que a ella corresponde, no como categorías históricas, sino como categorías eternas, pero no a nosotros.

Para nosotros, es necesario investigar la forma moderna de la propiedad territorial, pues en esta obra nos proponemos estudiar con carácter general las relaciones determinadas de producción y de cambio que surgen de la inversión del capital en la agricultura. Sin esto sería incompleto el análisis del capital. Nos limitamos, pues, exclusivamente a la inversión del capital en la agricultura en sentido estricto, es decir, en la producción de la materia vegetal básica de que vive un pueblo. Y como tal podemos considerar el trigo, ya que éste es el medio alimenticio fundamental en los pueblos modernos, capitalistamente desarrollados.

(Donde dice agricultura podríamos decir también minería, pues las leyes por que se rigen una y otra son las mismas.)

Uno de los grandes méritos de A. Smith consiste en haber expuesto cómo la renta del suelo del capital invertido en la producción de otros productos agrícolas, por ejemplo, de lino, de plantas colorantes, en la ganadería como una rama independiente, etc., se halla determinada por la renta del suelo que arroja el capital invertido en la producción del medio alimenticio fundamental. En realidad, desde él no se ha avanzado un solo paso en este sentido. Lo que nosotros pudiéramos decir a modo de reserva o de adición tendría su cabida en el estudio especial de la propiedad de la tierra, y no aquí. Por tanto, no trataremos *ex profeso* de la propiedad territorial en que la tierra no se destine a la producción de trigo, aunque de vez en cuando podamos referirnos a ella simplemente a título de ilustración.

Diremos, para no omitir nada, que en la tierra van incluidas también las aguas, etc., cuando tienen un propietario, como accesorio del suelo.

La propiedad territorial presupone el monopolio de ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás.1 Partiendo de esto, se trata de explotar el valor económico, es decir, de valorizar este monopolio a base de la producción capitalista. Por si solo, el poder jurídico que permite a estas personas usar y abusar de ciertas porciones del planeta no resuelve nada. El empleo de este poder depende totalmente de

condiciones económicas independientes de su voluntad. El mismo concepto jurídico no significa otra cosa que la facultad del terrateniente, de proceder con la tierra como cualquier poseedor de mercancías puede proceder con ellas; y este concepto –el concepto jurídico de la libre propiedad privada sobre el suelo– sólo aparece en el mundo antiguo en el momento en que se desintegra el orden orgánico de la sociedad y en el mundo moderno al desarrollarse la producción capitalista. En Asia son los europeos los que lo importan en ciertos lugares. En el capítulo dedicado a estudiar la acumulación originaría (libro I, capítulo XXIV) veíamos que ese modo de producción presupone, de una parte, que los productores directos pierden su condición de meros accesorios de la tierra (en forma de vasallo, de siervo, de esclavo, etcétera), y, de otra que la masa del pueblo es desposeída del suelo y del fundo. En este sentido, podemos decir que el monopolio de la tiene como base constante del régimen de producción capitalista y de todos los sistemas de producción anteriores basados bajo una u otra forma en la explotación de las masas. Ahora bien, la forma en que la producción capitalista incipiente se encuentra con la propiedad territorial no es su forma adecuada. La forma adecuada de propiedad territorial la crea el propio régimen de producción capitalista al someter la agricultura al imperio del capital, con lo que la propiedad feudal de la tierra, la propiedad feudal y la pequeña propiedad campesina combinada con el régimen comunal se convierten también en la forma adecuada a este sistema de producción, por mucho que sus formas jurídicas puedan diferir. Uno de los grandes resultados del régimen capitalista de producción consiste precisamente en convertir la agricultura en un procedimiento puramente empírico de la parte más rudimentaria de la sociedad, procedimiento que va trasmitiéndose mecánicamente de generación en generación, en el empleo científico consciente de la agronomía, en la medida en que ello es posible dentro de las condiciones sociales inherentes a la propiedad privada;2 de una parte, en desligar completamente a la

propiedad territorial, de las relaciones de señorío y servidumbre, mientras que, de otra parte, separa totalmente la tierra como condición de trabajo de la propiedad territorial y del terrateniente, para el que la tierra no representa ahora otra cosa que un determinado impuesto en dinero que su monopolio le permite imponer al capitalista industrial, al arrendatario; en romper hasta el punto los vínculos entre la tierra y su propietario, que éste puede pasar la vida en Constantinopla y tener en Escocia la tierra de la que percibe una renta. De este modo, la propiedad territorial conserva su forma puramente económica despojándose de todo su ropaje y de todos sus vínculos políticos y sociales anteriores, en una palabra de todos aquellos aditamentos tradicionales que el capitalista industrial y sus portavoces teóricos, en el calor de su lucha contra la propiedad territorial, denuncian, según más adelante veremos, como una excrecencia inútil y absurda. De una parte, la racionalización de la agricultura, que pone a ésta en condiciones de poder ser explotada socialmente y, de otra parte, la reducción de la propiedad territorial *ad absurdum* (61) constituyen dos grandes méritos que deben atribuirse al régimen capitalista de producción. Méritos que, al igual que todos sus progresos históricos, fueron logrados en primer lugar a costa de la total depauperación de los productores directos.

Antes de entrar en el tema, son necesarias, para evitar posibles equívocos, ciertas observaciones preliminares.

La premisa de que se parte, dentro del régimen capitalista de producción es, por tanto, ésta: los verdaderos agricultores son obreros asalariados, empleados por un capitalista, el arrendatario, el cual no ve en la agricultura más que un campo especial de explotación del capital, de inversión de su capital en una rama especial de producción. Este arrendatario capitalista paga al terrateniente, al propietario de la tierra explotada por él, en determinados plazos, por ejemplo, anualmente, una determinada suma de dinero contractualmente establecida (lo mismo que el prestamista del capital–dinero paga el interés estipulado) a cambio de la autorización que aquél le otorga de invertir su capital en este campo especial de producción. Esta suma de dinero recibe el nombre de renta del suelo, ya se abone por una tierra, un solar, una mina, una pesquería, un bosque, etc. Se paga por todo el tiempo durante el cual el suelo haya sido cedido, arrendado contractualmente al capitalista por el terrateniente. Por consiguiente, la renta del suelo es la forma en que aquí se

realiza económicamente, se valoriza la propiedad territorial. Además, nos hallamos aquí en presencia de las tres clases que forman el marco de la sociedad moderna, juntas las tres y enfrentándose entre sí, a saber: obreros asalariados, capitalistas industriales y terratenientes.

El capital puede unirse a la tierra, incorporándose a ella, de un modo más bien transitorio, como ocurre con las mejoras de carácter químico, los abonos, etc., o de un modo más bien permanente, que es el caso de los canales de desagüe, las obras de irrigación, los desmontes, los edificios de explotación, etc. En otro sitio he llamado al capital incorporado a la tierra de este segundo modo la *terre– capital*.3 Este capital entra en la categoría del capital fijo. El interés correspondiente al capital incorporado a la tierra y las mejoras introducidas en ella para mantenerla apta como instrumento de producción puede constituir una parte de la renta que el arrendatario abona al terrateniente,4 pero no es nunca la verdadera renta del suelo que se abona por el uso de la tierra como tal, ya se halle en estado natural o en estado de cultivo. En un estudio sistemático de la propiedad territorial, que no es nuestro propósito acometer aquí, esta parte de los ingresos del terrateniente debería ser objeto de un análisis minucioso. Para nuestro propósito bastará con decir unas

cuantas palabras acerca de ella. Las inversiones más bien temporales de capital que llevan consigo los procesos normales de producción en la agricultura son realizadas siempre, sin excepción, por el arrendatario.

Estas inversiones, como por lo demás el mismo cultivo, si se realiza de un modo un poco racional y no se reduce a un agotamiento brutal de la tierra, como ocurría por ejemplo en las explotaciones de los antiguos esclavistas norteamericanos –peligro contra el cual se aseguran sin embargo, contractualmente, los señores terratenientes–, mejoran la tierra,5, acrecientan su producto y convierten aquélla de simple materia en capital tierra. Una tierra cultivada tiene más valor que una tierra baldía de la misma calidad natural. También los capitales fijos incorporados a la tierra, capitales de carácter más permanente y que tienen un plazo más largo de desgaste, son en gran parte y en ciertas esferas casi exclusivamente aportaciones hechas por el arrendatario. Pero una vez que expira el plazo contractual del arrendamiento –y es ésta una de las razones por las que, a medida que se desarrolla la

producción capitalista, el terrateniente procura acortar todo lo posible el plazo de arrendamiento–, las mejoras incorporadas a la tierra entran, como accidente inseparable de la sustancia de la tierra misma, en propiedad del terrateniente. En el nuevo contrato de arrendamiento concertado por él, el propietario de la tierra añade a la verdadera renta del suelo los intereses correspondientes al capital que ha sido incorporado a aquélla, lo mismo si se la arrienda al mismo capitalista autor de las mejoras que si se la arrienda a un tercero. De este modo, se incrementa su renta, o, sí se decide a vender la tierra –enseguida veremos cómo se determina su precio–, aumenta el valor de ella. No vende simplemente la tierra, sino la tierra mejorada, el capital incorporado a ella y que a él no le ha costado nada. Es éste uno de los secretos –independientemente del movimiento de la renta del suelo en sentido estricto– del enriquecimiento progresivo de los terratenientes, del incremento constante de sus rentas y del creciente valor en dinero de sus tierras a medida que va progresando el desarrollo económico. Los terratenientes se embolsan así como cosa suya el resultado de un desarrollo social logrado sin que ellos pongan nada de su parte: *fruges consumere nati*. (62) Y esto constituye, al mismo tiempo, uno de los grandes obstáculos con que tropieza una agricultura racional, ya que el arrendatario rehuye todas las mejoras e inversiones de las que no espera poder reembolsarse íntegramente durante la vigencia de su contrato; por eso vemos que esta situación es denunciada constantemente como tal obstáculo tanto en el siglo pasado por James Anderson, el verdadero descubridor de la moderna teoría de la renta, que era al mismo tiempo, en la práctica, un arrendatario y un agrónomo muy notable para su tiempo, como en nuestros días por los adversarios del régimen de la propiedad territorial vigente en la actualidad en Inglaterra.

A. A. Walton, *History of the Landed Tenures of Great Britain and Ireland* (Londres, 1865, pp. 96

s.), dice acerca de esto: "Todos los esfuerzos de las numerosas empresas agrícolas existentes en nuestro país no podrán conseguir resultados muy importantes o realmente notables en el verdadero camino de la mejora de los cultivos mientras estas mejoras contribuyan en grado mucho mayor a acrecentar el valor de la propiedad territorial y la cuantía de la renta del terrateniente que a mejorar la situación del arrendatario o del obrero agrícola. Los arrendatarios en general saben tan bien como los terratenientes, como sus

administradores e incluso como el presidente de cualquier sociedad agrícola, que un buen drenaje, abono abundante y un buen cultivo, combinados con el empleo de más obreros para limpiar y trabajar concienzudamente la tierra, dan resultados maravillosos, tanto en lo que se refiere a la mejora de la tierra misma como en lo tocante al aumento de su producción. Pero todo esto requiere desembolsos considerables y los arrendatarios saben asimismo muy bien que, por mucho que ellos mejoren la tierra o eleven su valor, los que a la larga salen más beneficiados con ello son los terratenientes, que ven aumentar sus rentas y el valor de su tierra...Y son lo suficientemente astutos para comprender lo que aquellos oradores" (o sea, los terratenientes y sus administradores, en los banquetes agrícolas) "les recomiendan siempre muy significativamente que olviden, a saber: que la parte del león de todas las mejoras introducidas por los arrendatarios tiene que ir a parar siempre, en última instancia, al bolsillo de los terratenientes...Por mucho que el anterior arrendatario haya mejorado la tierra que llevaba en arriendo, el que le siga se encontrará siempre con que el propietario le subirá la renta en proporción al incremento de valor conseguido por la tierra como consecuencia de las mejoras anteriores."

Este proceso no se ve tan claro en la verdadera agricultura como en el empleo de los terrenos para la edificación. La inmensa mayoría de las tierras que en Inglaterra se venden para la construcción, pero no como *freehold* (en libre propiedad) son arrendadas por los propietarios por un plazo de noventa y nueve años, o por un término menor si es posible. Pasado este plazo, los edificios revierten con el suelo al propietario de éste.

("Los arrendatarios) quedan obligados, al expirar el contrato de arriendo, a entregar al gran terrateniente la casa en buen estado de habitabilidad, después de haberle pagado entretanto una renta excesiva por el suelo.

Apenas ha expirado el contrato de arriendo, se presenta el agente el inspector del propietario, inspecciona vuestra casa, vela porque la pongáis en buen estado, toma posesión de ella y la anexiona al territorio de su señor. No cabe la menor duda de que, si este sistema se mantiene en pleno vigor durante algún tiempo más, la propiedad de todas las casas del Reino Unido pasará, al igual que la propiedad rústica, a manos de los grandes

terratenientes. Todo el West En de Londres, al norte y al sur de Temple Bar,

pertenece ya casi exclusivamente a una media docena sobre poco más o menos de grandes terratenientes que perciben por sus propiedades unas rentas enormes, y allí donde los contratos de arriendo no han expirado aún van venciendo unos tras otros rápidamente. Y lo mismo ocurre, en mayor o menor grado, en las demás ciudades del Reino. Pero, con ser ello mucho, este sistema avaricioso de exclusivismo y monopolio no se detiene aquí. La casi totalidad de los muelles de nuestros puertos se hallan, como resultado del mismo proceso de usurpación, en manos de los grandes leviatanes de la tierra" (*ob. cit.*, página [92] 93). En estas condiciones, se comprende que sí en 1861

el censo de Inglaterra y Gales, con una población total de 20.066,224 habitantes, registraba la cifra de 36,032

dueños de casas, la proporción entre los propietarios, el número de casas y la población total sería muy distinta clasificando a los grandes propietarios, de un lado, y, de otro, a los pequeños.

Este ejemplo referente a la propiedad urbana es importante: *1º* Porque indica claramente la diferencia que existe entre la verdadera renta del suelo y el interés del capital fijo incorporado a la tierra que puede constituir una adición de la renta. El interés de los edificios, al igual que el del capital incorporado a la tierra por el arrendatario agrícola, corresponde durante la vigencia del contrato de arriendo al capitalista industrial, al especulador en fincas urbanas o al arrendatario y no tiene de por si nada que ver con la renta del suelo que debe abonarse todos los años, en los plazos estipulados, por el uso de la tierra. *2º* Porque demuestra cómo, a la par que la tierra, el capital incorporado a ella revierte en último término al terrateniente y cómo los intereses correspondientes pasan a incrementar su renta.

Algunos escritores, en parte como portavoces de la propiedad territorial contra los ataques de los economistas burgueses y en parte con la tendencia a convertir el sistema capitalista de producción de un sistema de contradicciones en un sistema de "armonías", como hace, por ejemplo, Carey, intentan identificar la renta del suelo, expresión económica especifica de la propiedad territorial, con la categoría del interés. Con ello se borraría, en efecto, la contradicción entre terratenientes y capitalistas. El método inverso es precisamente el que se emplea en los comienzos de la producción

capitalista. En aquellos tiempos, se consideraba generalmente la propiedad territorial como la forma primitiva y respetable de la propiedad privada, mientras que el interés del capital se hallaba desacreditado como usura. Por eso Dudley North, Locke, etc., presentaban el interés del capital como una forma análoga a la renta del suelo, lo mismo que Turgot deducía la justificación del interés de la existencia de la renta del suelo. Nuestros jóvenes autores olvidan –aun sin tener en cuenta que la renta del suelo puede existir y existe de hecho en toda su pureza, sin el aditamento de ningún interés para el capital incorporado a la tierra– que el terrateniente, bajo esta forma, no sólo percibe el interés de un capital ajeno que no le ha costado nada, sino que además se queda con el capital sin dar nada a cambio. La propiedad territorial, como todas las demás formas de propiedad de un modo definido de producción, ha de responder a una necesidad histórica transitoria y también, por consiguiente, a las relaciones de producción y de cambio que de él se derivan. Y es indudable que, como más adelante veremos, la propiedad territorial se distingue de los demás tipos de propiedad en que, al llegar a una determinada fase de desarrollo, aparece como una forma superflua y nociva incluso desde el punto de vista del mismo régimen capitalista de producción.

En otro aspecto puede la renta del suelo confundirse con el interés, desvirtuándose así su carácter específico. La renta del suelo aparece representada por una suma determinada de dinero que el terrateniente percibe todos los años por el arriendo de una porción del planeta. Ya hemos visto que todo ingreso determinado en dinero puede ser capitalizado, es decir, considerado como el interés de un capital imaginario.

Si el tipo medio de interés es, por ejemplo, el 5 %, una renta del suelo anual de 200 libras esterlinas podrá considerarse, por tanto, como el interés correspondiente a un capital de 4,000 libras. Esta renta del suelo así capitalizada es la que constituye el precio de compra o el valor de la tierra: categoría *prima facie* (63) irracional, tan irracional como la del precio del trabajo, toda vez que la tierra no es producto del trabajo ni puede, por tanto, tener un valor. Por otra parte, detrás de esta forma irracional se esconde una relación real de producción. Sí un capitalista compra por 4,000 libras esterlinas una tierra que da una renta anual de 200, percibirá el interés anual medio del 5 % correspondiente a las 4,000 libras exactamente lo mismo que

si invirtiera este capital en títulos o valores rentables o lo prestase directamente al 5 % de interés. Trátase de la valorización de un capital de 4,000 libras al 5 %. A base de este supuesto, se repondría en veinte años del precio de compra de la tierra con las rentas de ésta. Por eso en Inglaterra se calcula el precio de compra de propiedades inmobiliarias según su *year's purchase*, (64) lo cual no es más que un modo distinto de expresar la capitalización de la renta del suelo. Lo que se compra con el precio abonado no es en realidad la tierra, sino la renta que de ella se obtiene, calculada a base del tipo normal de interés. Pero esta capitalización de la renta presupone la renta misma, mientras que la renta no puede, a su vez, explicarse ni derivarse partiendo de su propia capitalización. Por tanto, es la existencia de la renta, independiente de la venta de la tierra, la premisa de la que debemos partir.

Se sigue de aquí que, dando por supuesta la renta del suelo como una magnitud constante, el precio de la tierra puede aumentar o disminuir en razón inversa al aumento o a la disminución del tipo de interés. Si el tipo normal de interés bajase del 5 al 4 %, tendríamos que una renta anual de 200 libras representaría la valorización anual de un capital de 5,000 libras en vez de 4,000 como antes, con lo cual el precio de la finca subiría de 4,000 a 5,000 libras o de 20 *year's purchase* a 25. Y a la inversa, en el caso contrario. Es éste un movimiento del precio de la tierra independiente del movimiento de la misma renta del suelo y regulado exclusivamente por el tipo de interés. Pero, como hemos visto que la cuota de ganancia tiende a bajar a medida que avanza el desarrollo social, y con ello, como es lógico, el tipo de interés en cuanto se halla regulado por la cuota de ganancia, y que, además, aun prescindiendo de la cuota de ganancia, el tipo de interés tiende de por si a descender por efecto del aumento del capital–dinero prestable, llegamos a la conclusión de que el precio de la tierra tiende a subir, aun independientemente del movimiento de la renta del suelo y del precio de los productos agrícolas, del que es parte integrante la renta.

La confusión de la renta del suelo misma y la forma del interés que reviste para el comprador de la tierra –confusión basada en el total desconocimiento de la naturaleza de la renta del suelo– tiene por fuerza que conducir a las más peregrinas conclusiones falsas. Como en todos los países viejos se considera la propiedad inmueble como una forma especialmente noble de la propiedad

y la compra de fincas como una inversión especialmente segura de capital, nos encontramos con que el tipo de interés a que se compra la renta del suelo es, por lo general, más bajo que en otras inversiones de capital a largo plazo, por donde el comprador de tierras sólo percibe, por ejemplo, el 4 % del precio de compra, mientras que en otra inversión obtendría el 5 ‰ por el mismo capital, o, lo que es lo mismo, paga por la renta del suelo que va a percibir más capital del que pagaría por la misma renta anual en dinero en cualquiera otra inversión. En esto se funda el señor Thiers, en su escrito rematadamente malo sobre *La Proprieté* (reproducción del discurso pronunciado por él en 1849, en la Asamblea Nacional de Francia, contra Proudhon), para llegar a la conclusión del bajo nivel de la renta del suelo, cuando en realidad lo que esto demuestra es el alto nivel de su precio de compra.

El hecho de que la renta del suelo capitalizada se presente bajo la forma del precio de la tierra o del valor de la tierra y de que, por tanto, la tierra se compre y se venda como otra mercancía cualquiera, se considera por algunos apologistas de la propiedad territorial como una razón justificativa de este régimen, alegando que el comprador paga un equivalente por la tierra como por cualquiera otra mercancía y que es así como la inmensa mayoría de la propiedad territorial cambia de mano. La misma razón podría alegarse para justificar la esclavitud, pues para el esclavista que paga al contado el esclavo comprado por él, el rendimiento de su trabajo representa simplemente el interés del capital invertido para comprarlo. Querer derivar la razón de ser de la existencia de la renta del suelo de su compra y venta equivale a pretender justificar su existencia por su existencia misma.

Tan importante como es para el análisis científico de la renta del suelo –es decir, de la forma económica específica, independiente, de la propiedad territorial basada en el régimen capitalista de producción– considerarla en toda su pureza, libre de todos los aditamentos que la falsean y desfiguran, lo es, por otra parte, para poder comprender los efectos prácticos de la propiedad territorial e incluso para penetrar teóricamente en una serie de hechos que contradicen al concepto y a la naturaleza de la renta del suelo y, sin embargo, aparecen como modalidades de existencia de ella, conocer los elementos de que provienen estas tergiversaciones de la teoría.

Desde un punto de vista práctico, se considera renta del suelo, naturalmente, todo aquello que el arrendatario paga al terrateniente en forma de canon por la autorización de explotar su tierra. Cualesquiera que sean los elementos integrantes de este atributo y las fuentes de que proceda, tiene de común con la verdadera renta del suelo el hecho de que es el monopolio ejercido sobre una porción del planeta el que permite al llamado terrateniente percibir este tributo, imponer este gravamen. Tiene de común con la renta del suelo en sentido estricto el hecho de determinar el precio de la tierra, el cual no es, como hemos señalado más arriba, otra cosa que la renta capitalizada del arriendo de la finca.

Ya hemos visto que uno de estos elementos extraños incrustados en la renta del suelo, elemento que tiende a representar un aditamento cada vez más considerable dentro del total de rentas de un país a medida que avanza el desarrollo económico, es el interés por el capital incorporado a la tierra. Pero, aun prescindiendo de este elemento, cabe la posibilidad de que el canon de arrendamiento entre, en parte y en ciertos casos en su totalidad, es decir, con una ausencia total de la verdadera renta del suelo y, por tanto, a base de la total carencia efectiva de valor de la tierra, una deducción de la ganancia medía, del salario normal o de ambos a la vez. Esta parte de la ganancia o del salario aparece aquí bajo la forma de renta del suelo porque, en vez de adjudicarse al capitalista industrial o al obrero asalariado, como seria lo normal, se le paga al terrateniente bajo la forma de canon de arrendamiento. Económicamente hablando, ni una parte ni otra constituyen verdadera renta del suelo; pero, prácticamente, constituyen una renta del propietario de la tierra,

una valorización económica de su monopolio, exactamente lo mismo que la verdadera renta del suelo y contribuyen lo mismo que ésta a determinar el precio de la tierra.

Aquí no nos referimos a aquellas situaciones en que la renta del suelo, el tipo de propiedad territorial correspondiente al régimen capitalista de producción, existe de un modo puramente formal, sin que exista el mismo régimen de producción capitalista, sin que el arrendatario sea de por si un capitalista industrial o su explotación una explotación de tipo capitalista. Así acontece, por ejemplo, en *Irlanda*, donde el arrendatario es, por regla general, un

pequeño campesino. Lo abonado por él al terrateniente en concepto de canon absorbe generalmente no sólo una parte de su ganancia, es decir, de su propio trabajo sobrante, del que él tiene derecho a disponer como propietario que es de sus instrumentos de trabajo, sino también una parte del salario normal que en otras condiciones percibiría por la misma cantidad de trabajo. Además, el terrateniente que aquí no hace absolutamente nada por mejorar la tierra, le expropia su pequeño capital, incorporado a la tierra casi siempre por obra de su propio trabajo, exactamente lo mismo que, en condiciones parecidas. le expropiaría un usurero. Con la diferencia de que el usurero arriesga, por lo menos, su propio capital en la operación. En torno a este constante despojo giran las discusiones a que da lugar la legislación agraria irlandesa.* Esta tiende, en esencia, a que el terrateniente que rescinda su contrato con el colono venga obligado a indemnizar a éste de las mejoras introducidas por él en la tierra o del capital que incorpore a la finca arrendada. Palmerston solía decir, contestando cínicamente a esto: "La Cámara de los Comunes es una Cámara de terratenientes.

Ni nos referimos tampoco a las condiciones excepcionales en que, incluso en países de producción capitalista, puede el terrateniente estrujar al arrendatario un elevado canon que no guarde la menor relación con el producto de la tierra, como ocurre, por ejemplo, en los distritos industriales de Inglaterra con las pequeñas parcelas arrendadas a los obreros fabriles para que éstos las conviertan en pequeños huertos o dediquen las horas libres a practicar en ellas la agricultura como aficionados (*Reports of Inspectors of Factories*.)

Nos referimos a la renta agrícola en países de producción capitalista desarrollada. Entre los colonos ingleses, por ejemplo, hay un cierto número de pequeños capitalistas que se ven movidos y obligados por la educación, la cultura, la tradición, la competencia y otras circunstancias a invertir su capital en la agricultura, como arrendatarios. No tienen más remedio que contentarse con obtener menos de la ganancia media, cediendo una parte de ella al terrateniente en forma de renta, ya que de otro modo no les sería permitido invertir su capital en la tierra, en la agricultura. Y como los terratenientes ejercen en todas partes y especialmente en Inglaterra una influencia predominante sobre la legislación, pueden utilizarla para estafar a la clase entera de los arrendatarios. Las leyes anticerealistas de 1815, por ejemplo – que eran, según se reconoció, un gravamen sobre el pan impuesto al país para

garantizar a los terratenientes ociosos la perdurarían del volumen de sus rentas, acrecentado en proporciones enormes durante la guerra antijacobina–, tuvieron como resultado, indudablemente, sí prescindimos de unos cuantos años excepcionalmente fecundos, el mantener los precios de los productos agrícolas por encima del nivel normal al que habrían descendido en un régimen de libre importación de cereales, pero no sirvieron para mantener los precios a la altura que los terratenientes legisladores habían decretado como precios normales al establecerlos como el límite legal para la importación de trigo extranjero. Sin embargo, los contratos de arrendamiento de tierras se celebraban bajo la impresión de estos precios normales. Al esfumarse esta ilusión, se dio una nueva ley con nuevos precios normales, que no eran tampoco, como los anteriores, más que la expresión impotente de la codiciosa fantasía de los propietarios de tierras. Así se estuvo estafando a los arrendatarios desde 1815 hasta la década del treinta. De aquí el tema de la *agricultural distress* (65) agitado sin cesar durante todo este tiempo. Y de aquí la expropiación y la ruina de toda una generación de arrendatarios a lo largo de todo este período y su desplazamiento por una nueva clase de capitalistas.6

Pero un hecho mucho más general e importante es el que consiste en la reducción del salario de los verdaderos obreros agrícolas por debajo de su nivel medio normal, por medio de la cual se sustrae al obrero una parte de su salario para convertirla en parte integrante del canon de arrendamiento, adjudicándosela al terrateniente en vez de al obrero bajo la máscara de la renta del suelo. Así ocurre, por ejemplo, en Inglaterra y en Escocía de un modo general, si se exceptúan algunos condados en que la situación es más favorable. Los trabajos de las comisiones parlamentarias de investigación sobre el nivel de los salarios, comisiones instituidas antes de la vigencia de las leyes anticerealistas en Inglaterra –y que constituyen, hasta hoy, la aportación más valiosa y casi inexplorada de la historia de los salarios en el siglo XIX, y al mismo tiempo un baldón de ignominia extendido contra ellas mismas por la aristocracia y la burguesía inglesas–, prueban hasta la evidencia, por encima de toda duda, que los elevados tipos de renta y la consiguiente alza del precio de la tierra durante la guerra antijacobina se debían, en parte, pura y simplemente, a las deducciones operadas en los salarios y a la reducción de éstos incluso por debajo del mínimo físico, es decir, a la sustracción de una parte del salario normal por el terrateniente.

Diversas circunstancias, entre ellas la depreciación de la moneda,

el modo como se aplicaban las leyes de pobres en los distritos agrícolas, etc., habían facilitado esta operación en un momento en que los ingresos de los arrendatarios crecían en proporciones enormes y en que los terratenientes se enriquecían de un modo fabuloso. Uno de los principales argumentos que se esgrimían en pro de la promulgación de las leyes anticerealistas, tanto por parte de los arrendatarios como por parte de los terratenientes, consistía precisamente en sostener que era físicamente imposible seguir bajando los salarios de los jornaleros agrícolas. Este estado de cosas no ha cambiado en lo esencial, y lo mismo en Inglaterra que en los demás países europeos la renta del suelo sigue absorbiendo una parte del salario normal. Cuando el conde de Shaftesbury, llamado Lord Ashley uno de los filántropos de la aristocracia, se conmovió tan extraordinariamente ante la situación de los obreros fabriles ingleses, erigiéndose en su portavoz parlamentario en la campaña por las diez horas, los portavoces de los industriales se vengaron de él publicando una estadística de los salarios pagados a los jornaleros agrícolas en las aldeas de propiedad del conde (véase libro I, cap. XXIII, 5, *e*: *El proletariado agrícola británico* [pp. 616 ss.]), la cual demostraba claramente que una parte de la renta del suelo percibida por este filántropo provenía simplemente del robo que sus arrendatarios cometían por él contra el salario de los obreros de sus tierras. Esta publicación es interesante, entre otras razones, porque los hechos revelados en ella no desmerecen en nada de las peores revelaciones hechas por las comisiones parlamentarías de 1814 y 1815. Tan pronto como las circunstancias imponen un alza momentánea de los salarios de los jornaleros agrícolas, los arrendatarios ponen el grito en el cielo y sostienen que la elevación de los salarios a su nivel normal, como rige en otras ramas industriales, es imposible y los arruinará sí no va acompañada de la rebaja de la renta del suelo. En esto va, pues, implícita la confesión de que el nombre de renta del suelo enmascara aquí una deducción del salario hecha por los arrendatarios, un despojo con el que se benefician los terratenientes. A partir de 1849-59, por ejemplo, suben en Inglaterra los salarios de los obreros agrícolas como resultado de la combinación de una serie de circunstancias imperiosas, tales como el éxodo de irlandeses, que viene a poner coto a la oferta de obreros agrícolas de Irlanda; la extraordinaria absorción de la población agrícola por la industria fabril; la demanda de soldados para la guerra; el contingente extraordinario de

emigración a Australia y los Estados Unidos (California) y otras causas en las que no hay por qué entrar aquí. Al mismo tiempo, si exceptuamos las cosechas malas de 1854-56, vemos que los precios medios del trigo bajan, durante este periodo, en más del 16 %. Los arrendatarios clamaban por la reducción de las rentas. En algunos casos, lo consiguieron, pero su demanda fracasó, en la generalidad de ellos. En vista de lo cual, recurrieron a la reducción de los costos de producción, entre otros medios apelando a la introducción en masa del vapor como fuerza de tracción y de nueva maquinaria, que en parte venía a sustituir y desplazar de la producción a las bestias de tiro, pero que en parte desplazó a una cierta cantidad de braceros, creando con ello una superpoblación artificial e imponiendo, por tanto, una nueva baja de los salarios. Y esto se llevó a cabo a pesar del descenso general relativo de la población agrícola operado durante este decenio, en comparación con el crecimiento de la población total, y a pesar del descenso absoluto de la población agrícola registrado en algunos distritos dedicados exclusivamente a la agricultura.7 Citaremos también las palabras pronunciadas por Fawcett, por aquel entonces profesor de Economía política en Cambridge (muerto en 1884 como Director general de Correos [*F. E.*]) en el Social Science Congress, el 12 de octubre de 1863: “Los jornaleros agrícolas empezaban a emigrar y los arrendatarios comenzaron a quejarse de que no estarían en condiciones de pagar rentas tan altas como estaban acostumbrados a pagar porque la emigración de los obreros encarecía los salarios.” Como se ve, aquí las rentas territoriales altas se identifican directamente con los salarios bajos. Y en la medida en que el nivel del precio de la tierra se halle condicionado por este factor que viene a aumentar la renta, el alza de valor de la tierra será idéntica a la depreciación del trabajo, el alto nivel del precio de la tierra coincidirá con el bajo nivel del precio del trabajo.

Y lo mismo podemos decir en Francia, "El precio del arrendamiento sube porque sube, de una parte, el precio del pan, del vino, de la carne, de las legumbres y de las frutas, mientras que, de otra parte, el precio del trabajo permanece invariable. Si los viejos comparan la situación actual con las cuentas de sus padres, lo que nos permitirá retrotraernos cien años sobre poco más o menos, encontrarán que el precio de una jornada de trabajo en la Francia agrícola era, por aquel entonces, exactamente el mismo que hoy. El precio de la carne, en cambio. se ha triplicado de entonces a hoy ... ¿ Quién es

la víctima de este cambio? ¿Es el rico, el propietario de la tierra arrendada, el pobre que la trabaja?...El aumento del precio del arrendamiento es un signo de una desgracia pública" (*Du mécanisme de la société en France et en Angleterre*, por M. Rubichon, 2ª, ed., París, 1837, p. 101).

Ejemplos de renta por efecto de la deducción operada, de una parte, sobre la ganancia y, de otra parte, sobre el salario medio:

Morton, a quien citábamos más arriba, agente de tierras e ingeniero agrónomo, dice que se ha observado en muchas regiones que la renta en arriendos de gran volumen es más baja que en arriendos pequeños, ya que “la competencia, tratándose de éstos, es generalmente mayor que con respecto a aquéllos y

porque los pequeños arrendatarios, que rara vez se hallan en condiciones de dedicarse a otro negocio que no sea la agricultura, se muestran frecuentemente dispuestos a pagar una renta aun a sabiendas de que es demasiado alta, porque les acucia la necesidad de encontrar una ocupación más adecuada” (John L. Morton, *The Resources of Estates*, Londres, 1858, p. 116).

Sin embargo, en Inglaterra esta diferencia tiende, según él, a desaparecer, a lo que contribuye considerablemente, a su juicio, el grado de emigración entre la clase de los pequeños arrendatarios. El mismo Morton pone un ejemplo en que se ve manifiestamente cómo la renta del suelo absorbe una parte del salario del mismo colono y con mayor seguridad aún, por tanto, de las gentes que trabajan para él. Se trata de arriendos de menos de 70-80 acres (30-34 hectáreas) que no pueden sostener un arado de doble tiro. “El colono, con estos arriendos, no puede salir adelante si no trabaja por sí mismo tanto como cualquier obrero.

Si deja que sus jornaleros trabajen y se limita a vigilarlos, lo más probable es que se encuentre muy pronto en la imposibilidad de hacer efectiva la renta" (*ob. cit*., p. 118). De donde Morton llega a la conclusión de que, a menos que se trate de una región en que los arrendatarios sean muy pobres, los arriendos no deben ser nunca inferiores a 70 acres, para que el colono pueda mantener dos o tres caballos.

Sabiduría extraordinaria del señor Léonce de Lavergne, Membre de lÍnstitut et de la Société Centrale d'Agriculture. En su *Economie Rurale de I'Angleterre* (traducción inglesa, Londres, 1855) establece la siguiente comparación entre el aprovechamiento anual del ganado vacuno empleado para el trabajo en Francia y el que no se emplea en Inglaterra, donde es sustituido por caballos (p. 42): *Francia*

Inglaterra

Leche

4 millones de libras esterlinas Leche

16 millones de libras esterlinas

Carne

16 millones de libras esterlinas Carne

20 millones de libras esterlinas

Trabajo

8 millones de libras esterlinas Trabajo

- - - - - - - - - - - - - - - - - - - -

28 millones de libras esterlinas

36 millones de libras esterlinas

Sin embargo, el total es mayor en el segundo que en el primero, pues según los datos consignados por él la leche es en Inglaterra doble de cara que en Francia, mientras que para la carne consigna los mismos precios en los dos países (p. 35); por consiguiente, el producto de la leche se reduce, en Inglaterra, a 8

millones de libras esterlinas, con lo que el producto total queda reducido a 28 millones, como en Francia. Es algo fuerte, en realidad, que el señor Lavergne

incluya en su cálculo, al mismo tiempo, las masas de producto y las diferencias de precio, de tal modo que sí en Inglaterra ciertos artículos se producen más caros que en Francia, lo que representa a lo sumo una ganancia mayor para arrendatarios y terratenientes, se haga aparecer esto como una ventaja de la agricultura inglesa.

Que el señor Lavergne no conoce sólo los éxitos económicos de la agricultura inglesa, sino que profesa además los prejuicios de los arrendatarios y terratenientes ingleses nos lo demuestra en la p. 48: “Los cultivos de cereales representan por lo general una gran desventaja..., agotan la tierra en que se realizan." El señor Lavergne no sólo cree que con otros cultivos no ocurre esto, sino que cree además que los cultivos de forrajes y raíces enriquecen el suelo: “Las plantas forrajeras toman de la atmósfera los elementos principales para su desarrollo, devolviendo a la tierra más de lo que sacan de ella; por consiguiente, ayudan de dos modos, tanto directamente como por su transformación en abono animal, a reparar el daño causado por los cereales y por otras plantas que agotan la tierra; rige, por tanto, el principio de que deben turnarse, por lo menos, con estas cosechas: en esto consiste la rotación de Norfolk" (pp. 50 y 51).

No tiene nada de extraño que el señor Lavergne, que da crédito a estos cuentos de los señores rurales ingleses, les crea también que el salario de los jornaleros agrícolas de Inglaterra ha perdido su anterior carácter anormal desde la derogación de las leyes anticerealistas. Véase lo que acerca de esto dejamos dicho en el libro I, cap. XXIII, pp. 571-576. Pero tenemos además el discurso pronunciado en Birmingham el 14 de diciembre de 1865 por el señor John Bright. Después de hablar de los 5 millones de familias que no tienen la menor representación en el parlamento, prosigue: “Entre ellas hay en el Reino Unido 1 millón y tal vez más que figuran en las desgraciadas listas de los *paupers*. (66) Otro millón se mantiene todavía a flote por encima del pauperismo, pero expuestas constantemente al peligro de convertirse también en pobres. Su situación y sus perspectivas no son más halagüeñas que las de aquéllas. Fijémonos por un momento en las capas bajas e ignorantes de esta parte de la sociedad. Fijémonos en su situación de parias, en su pobreza, en sus sufrimientos, en su completo desamparo. Hasta en los Estados Unidos, hasta en los Estados del Sur bajo el régimen de la esclavitud, vemos que todo negro abrigaba, por lo menos, la fe de que, tarde o temprano, le esperara un

año jubiloso. Pero estas gentes, esta masa de las capas más bajas de la población de nuestro país no abrigan, y aquí estoy yo para proclamarlo, ni la fe en que su situación ha de mejorar algún día, ni siquiera el deseo de que eso ocurra. ¿No han leído ustedes recientemente, en los periódicos, una noticia acerca de un

tal John Cross, jornalero agrícola de Dorsetshire? Trabajaba durante seis días a la semana y poseía excelentes referencias de su patrono, para el que había trabajado 24 años con un salario de 8 chelines semanales. Con este salario, John Cross tenía que mantener en su choza una familia de siete hijos. Para poder calentar a su mujer enfermiza y a un niño de pecho, cogió –aunque creo que, en términos legales, debiera decir robó– un cercado de madera que valía 6 peniques. Los jueces de paz le condenaron a 14 6 20 días de prisión por este delito. Puedo asegurarles a ustedes que hay en nuestro país, sobre todo en el Sur, muchos millares de casos como éste de John Cross y que su situación es tan desesperada, que el más sincero investigador se vería en un aprieto para revelarnos el secreto de cómo pueden mantener el alma dentro del cuerpo, Tiendan ustedes la mirada por todo el país y fíjense en estos 5 millones de familias y en la situación desesperada de esta capa de ellas a que me estoy refiriendo. ¿No puede afirmarse con razón que la masa de la nación privada del derecho de sufragio se afana trabajando, sin conocer apenas lo que es el descanso? Compárenla ustedes con la clase dominante. Sé que si establezco esta comparación me acusarán de comunismo ... Pero comparen ustedes esta gran nación que se mata trabajando y a la que se priva del derecho de voto con la parte a la que podemos considerar como las clases dominantes. Vean ustedes su riqueza, su boato, su lujo. Vean ustedes su languidez

–pues también entre ellas reina la languidez, la languidez del empalago–, vean cómo corren de un sitio para otro como si no tuviesen mas ocupación en el mundo que descubrir nuevos placeres" (*Morning Star*, 15 de diciembre de 1865).

En las páginas siguientes se pone de manifiesto cómo el trabajo sobrante y, por tanto, el producto sobrante se confunden siempre con la renta del suelo, es decir, con esta parte del producto sobrante que, por lo menos a base del régimen capitalista de producción, constituye así en cuanto a la cantidad

como en cuanto a la calidad una parte específicamente determinada. La base natural sobre que descansa todo trabajo sobrante, es decir, la condición natural sin la que el trabajo no puede concebirse, consiste en que la naturaleza suministre –sea en productos vegetales o animales de la tierra, sea en pesquerías, etc.– los medios necesarios de sustento durante un tiempo de trabajo que no absorba toda la jornada. Esta productividad natural del trabajo agrícola (en el que incluirnos aquí el trabajo que consiste simplemente en recolectar los frutos silvestres, el trabajo de la caza, el de la pesca, la ganadería, etc.), constituye la base sobre que descansa todo trabajo sobrante, ya que primaria y originariamente todo trabajo se dirige a la apropiación y producción de alimentos. (Los animales suministran, al mismo tiempo, las pieles para calentar en los climas fríos; además, las cuevas para guarecerse, etc.)

La misma confusión entre el producto sobrante y la renta del suelo la encontramos expresada de otro modo en el señor Dove. En sus orígenes, no aparecen separados el trabajo agrícola y el trabajo industrial: el segundo se combina con el primero. El trabajo sobrante y el producto sobrante de la tribu agrícola, de la comunidad gentilicia o de la familia comprende tanto el trabajo agrícola como el industrial. La caza, la pesca, la agricultura no se conciben sin los instrumentos adecuados. Las actividades de tejer, de hilar, etc., empiezan siendo trabajos agrícolas accesorios.

Ya hemos expuesto más arriba que, del mismo modo que el trabajo del obrero individual se desdobla en trabajo necesario y trabajo sobrante, el trabajo conjunto de la clase obrera puede dividiese también de tal modo que la parte que produce el conjunto de los medios de subsistencia para la clase obrera (incluyendo los medios de producción necesarios para ello) realice el trabajo necesario para toda la sociedad. El trabajo ejecutado por la parte restante de la clase obrera puede considerarse como trabajo sobrante. Pero el trabajo necesario no incluye solamente, ni mucho menos, el trabajo agrícola, sino también el trabajo que crea los demás productos destinados necesariamente al consumo medio del obrero. Nos encontramos también con que unos, socialmente hablando, ejecutan solamente trabajo necesario, mientras que otros sólo ejecutan trabajo sobrante, y a la inversa. Es, simplemente, la división del trabajo establecida entre ellos. Lo mismo acontece con la división del trabajo entre los obreros agrícolas e industriales

en general. Al carácter puramente industrial del trabajo en uno de los lados, corresponde en el otro el carácter puramente agrícola. Pero este trabajo puramente agrícola no ha brotado, en modo alguno, de un modo natural, sino que es, a su vez, un producto, además, muy moderno del desarrollo social, producto no conseguido, ni mucho menos en todas partes, y corresponde a una fase muy concreta de producción. Del mismo modo que una parte del trabajo agrícola se materializa en productos que no tienen más que una finalidad de lujo o que sólo sirven de materias primas para ciertas industrias, pero sin destinarse, ni mucho menos, a la alimentación y menos aún al consumo de las masas, tenemos, por otro lado, que una parte del trabajo industrial se materializa en productos que constituyen medios necesarios de consumo tanto de los obreros agrícolas como de los no agrícolas. Es falso considerar este trabajo industrial –desde el punto de vista social– como trabajo sobrante. Es, parcialmente, un trabajo tan necesario como lo es parte necesaria del trabajo agrícola. Es, además, simplemente, la forma substantivada de una parte del trabajo industrial que antes aparecía naturalmente entrelazado con el trabajo agrícola, el complemento mutuo necesario del puro trabajo agrícola actualmente separado de él. (Considerada la cosa desde un punto de vista puramente material, 500 tejedores mecánicos,

por ejemplo, producen tejidos sobrantes en un grado mucho mayor, es decir, en mayor cantidad de la necesaria para su propio vestido.)

Finalmente, cuando se estudian las formas en que se manifiesta la renta del suelo, es decir, el canon en dinero que se paga al terrateniente bajo el titulo de renta del suelo, ya sea para fines productivos o para fines de consumo, debe tenerse en cuenta que el precio de cosas que no tienen de por si un valor, es decir, que no son producto del trabajo como acontece con la tierra, o que, por lo menos, no pueden reproducirse mediante el trabajo, como ocurre con las antigüedades, las obras de arte de determinados maestros, etc., pueden obedecer a combinaciones muy fortuitas. Para poder vender una cosa, basta con que esta cosa sea monopolizable y enajenable.

Tres son los errores fundamentales que deben evitarse en el estudio de la renta del suelo y que empañan la claridad del análisis.

1) La confusión de las diversas formas de renta que corresponden a diversas fases de desarrollo del proceso social de producción.

Cualquiera que sea su forma específica, todos los tipos de renta coinciden en que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial y en que, a su vez, la renta del suelo presupone la propiedad territorial, la propiedad de determinados individuos sobre determinadas porciones del planeta, lo mismo si el propietario es la persona que representa a la comunidad, como ocurría en Asia, en Egipto, etc., que si esta propiedad territorial es simplemente un atributo de la propiedad de determinadas personas sobre las personas de los productores directos, como ocurre en el régimen de la esclavitud o de la servidumbre, que sí se trata de la simple propiedad privada de los no productores sobre la naturaleza, un mero título de propiedad sobre el suelo, o, finalmente, de una relación con la tierra que, como en el caso de los colonos y de los pequeños campesinos propietarios de la tierra que trabajan, es decir, tratándose de un trabajo aislado y no desarrollado socialmente, parece ir implícita en la apropiación y en la producción de los frutos de determinadas porciones de tierra por los productores directos.

Este *carácter común* de las distintas formas de la renta –el de ser realización económica de la propiedad territorial y la ficción jurídica por virtud de la cual diversos individuos poseen de un modo exclusivo determinadas porciones del planeta– hace que pasen inadvertidas sus diferencias.

2) Toda renta del suelo es plusvalía, producto del trabajo sobrante. En su forma más rudimentaria, la renta en especie presenta todavía la forma directa de producto sobrante. De aquí el error de que la renta correspondiente al régimen capitalista de producción y que es siempre un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una parte del valor de la mercancía, consiste a su vez en plusvalía (en sobretrabajo); de que esta parte de la plusvalía se explica por las condiciones de existencia de la plusvalía y de la ganancia en general.

Estas condiciones son: que los productores directos trabajen más tiempo del necesario para la reproducción de su propia fuerza de trabajo, es decir, de sí mismos. Esta es la condición subjetiva. La condición objetiva es que *pueden* ejecutar trabajo sobrante, es decir, que las condiciones naturales sean tales, que para su reproducción y para su propio sustento como productores baste con una parte de su tiempo de trabajo disponible, que la producción de sus medios necesarios de subsistencia no consuma su fuerza de trabajo íntegra.

La fecundidad de la naturaleza marca aquí un límite, un punto de partida, una base. Otro límite lo marca el desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo. Y, examinada la cosa más a fondo, puesto que la producción de los medios alimenticios constituye la condición primordial de su vida y de toda la producción en general, se necesita que el trabajo invertido en esa producción, es decir, el trabajo agrícola en el, sentido más amplio de la palabra, sea lo suficientemente fecundo para que la producción de medios alimenticios para los productores directos no absorba todo el tiempo de trabajo disponible; o, lo que es lo mismo, que haya la posibilidad de un trabajo agrícola sobrante y, por tanto, de un producto agrícola sobrante.

Desarrollando más la cosa, que el trabajo agrícola total –el trabajo necesario y el trabajo sobrante– de una parte de la sociedad baste para crear los medios necesarios de alimentación de la sociedad entera, incluyendo por tanto los obreros no agrícolas; que sea posible, por consiguiente, llevar a cabo esta gran división del trabajo entre obreros agrícolas e industriales, separando asimismo el trabajo de los agricultores que producen alimentos y el de los que producen materias primas. Aunque el trabajo de los productores directos de alimentos se desdobla en cuanto a ellos mismos en trabajo necesario y trabajo sobrante, con respecto a la sociedad representa exclusivamente el trabajo necesario requerido para la producción de los medios de sustento. Otro tanto ocurre, por lo demás, en lo que se refiere a toda la división del trabajo dentro de la sociedad en su conjunto, a diferencia de la división del trabajo dentro de un taller. Es el trabajo necesario para la producción de determinados artículos, destinados a satisfacer las necesidades especiales de determinados artículos que la sociedad siente. Si el reparto es proporcional, los productos de los distintos grupos se venderán por sus valores (en una fase ulterior de desarrollo, por sus precios de producción), o bien a precios que representen variantes de estos valores o de estos precios de producción regidas por leyes generales. Es, en realidad, la ley del valor la que aquí se impone, no con relación a los distintos artículos o mercancías, sino

con respecto a los distintos productos totales de cada rama de producción social que la división del trabajo ha hecho autónoma de tal modo que no sólo se aplica el tiempo de trabajo puramente necesario a cada mercancía, sino que del tiempo de trabajo total de la sociedad sólo se invierte en los distintos grupos la necesaria cantidad proporcional. Sigue siendo el valor de uso la

condición. Por si el valor de uso depende, en cada mercancía, de por sí, de su aptitud para satisfacer una necesidad, tratándose de la masa social de productos dependerá de que esta masa sea adecuada a la necesidad cuantitativamente determinada que la sociedad sienta de esa clase concreta de productos y, por tanto, de que el trabajo se distribuya proporcionalmente entre las diversas ramas de producción en orden a estas necesidades sociales, cuantitativamente establecidas. (Tener en cuenta este punto al tratar de la distribución del capital entre las diversas ramas de producción.) La necesidad social, es decir, el valor de uso elevado a potencia social, constituye aquí un factor determinante en cuanto a la parte alícuota del tiempo total de trabajo de la sociedad que corresponde a cada una de las diversas ramas sociales de producción. Es la misma ley con que nos encontrábamos al estudiar cada mercancía de por sí, a saber: la ley de que su valor de uso es la premisa de su valor de cambio y, por tanto, de su valor. Este punto sólo guarda relación con la proporción entre el trabajo necesario y el trabajo sobrante en el sentido de que, si esta proporción se infringe, no podrá realizarse el valor de la mercancía ni, por tanto, la plusvalía contenida en ella. Supongamos, por ejemplo, que se produzcan proporcionalmente demasiados tejidos de algodón, aunque en este producto total sólo se realice el tiempo de trabajo necesario para crearlo dentro de las condiciones dadas. A pesar de esto, se invertirá demasiado trabajo social en esta rama especial de producción, con lo cual carecerá de utilidad una parte del producto. El producto total sólo se venderá, pues, como si se hubiese producido en la proporción necesaria. Este límite cuantitativo de las partes alícuotas del tiempo, de trabajo social que ha de invertirse en las diversas ramas especiales de producción no es sino una expresión más desarrollada de la ley del valor en general, si bien el tiempo de trabajo necesario adquiere aquí un sentido distinto. Sólo se necesita tal o cual cantidad de él para satisfacer la necesidad social. Es el valor de uso lo que establece el límite. Bajo las condiciones dadas de producción la sociedad sólo puede invertir tanto o cuanto de su tiempo total de trabajo en esta clase concreta de productos. Pero las condicione subjetivas y objetivas del trabajo sobrante y de la plusvalía en general no tienen nada que ver con la forma concreta ni de la ganancia ni de la renta. Son condiciones que rigen para la plusvalía como tal, cualquiera que sea la forma especial que revista. No explican, por tanto, la renta del suelo.

3) La valorización económica de la propiedad territorial, el desarrollo de la

renta del suelo revela con una fuerza especial que su cuantía no depende en absoluto de la intervención personal de quien la percibe, sino del desarrollo del trabajo social, independiente de su acción y en el que él no tiene intervención alguna.

Por eso es fácil concebir como característica peculiar de la renta (y del producto agrícola en general) algo que, a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la producción capitalista, que es en conjunto reproducción de mercancías, sea algo común a todas las ramas de producción y a todos sus productos.

La cuantía de la renta del suelo (y con ella el valor de la tierra) se desarrolla a la par que se desarrolla la sociedad, como resultado del trabajo total de ésta. De una parte, se van extendiendo el mercado y la demanda de productos agrícolas; de otra parte, crece directamente la demanda de la tierra misma, como medio de producción que compite con todas las ramas productivas, incluso las no agrícolas. Al mismo tiempo, la renta y con ella el valor de la tierra, para no hablar más que de la renta agrícola en sentido estricto, se desarrollan a la par que se extiende el mercado para los productos de la tierra y, por tanto, a medida que aumenta también la producción no agrícola; conforme crecen sus necesidades y su demanda de medios de sustento y de materias primas. Es una tendencia inherente a la naturaleza del régimen capitalista de producción la de que la población agrícola disminuye constantemente en proporción a la no agrícola, ya que en la industria (en sentido estricto) el desarrollo del capital constante con respecto al capital variable va unido al aumento absoluto del capital variable paralelo a su descenso relativo, mientras que en la agricultura disminuye en términos absolutos el capital variable necesario para la explotación de una determinada porción de tierra y, por tanto, sólo puede aumentar a medida que se ponen en explotación nuevas tierras, lo cual presupone, a su vez, un crecimiento mayor aún de la población no agrícola.

En realidad, no es éste un fenómeno peculiar a la agricultura ni a los productos agrícolas. Se trata más bien de un fenómeno que, a base de la producción de mercancías y de su forma absoluta, la producción capitalista, rige para todas las demás ramas de producción y para todos los demás productos.

Estos productos son mercancías, valores de uso, que sólo poseen un valor de cambio y un valor de cambio realizable, susceptible de convertirse en dinero, en la medida en que otras mercancías representen un equivalente con respecto a ellos, en que otros productos se enfrenten a ellos como mercancías y como valores; en la medida, por tanto, en que no se produzcan como medios directos de subsistencia para sus mismos productores, sino como mercancías, como productos que sólo se convierten en valores de uso mediante su conversión en valor de cambio (en dinero), mediante su enajenación. El mercado para estas

mercancías se desarrolla mediante la división social del trabajo, la separación entre los diversos trabajos productivos convierte mutuamente sus respectivos productos en mercancías, en equivalentes entre sí; hace que sirvan de mercado los unos o los otros. Esto no es, pues, ni mucho menos, nada peculiar de los productos agrícolas.

La renta del suelo sólo puede desarrollarse como renta en dinero a base de la producción de mercancías y, más concretamente, de la producción capitalista, y se desarrolla en la misma medida en que la producción agrícola se convierte en producción de mercancías; es decir, en la misma medida en que la producción no agrícola se desarrolla frente a ella como producción independiente, pues en esta misma medida se convierte el producto agrícola en mercancías, en valor de cambio, en valor. Y, a la par que con la producción capitalista se desarrolla la producción de mercancías y, por tanto, la producción de valor, se desarrolla también la producción de plusvalía y de producto sobrante. Y, al paso que se desarrolla esta producción, se desarrolla asimismo la capacidad de la propiedad territorial para absorber, gracias a su monopolio sobre la tierra, una parte cada vez mayor de esta plusvalía y, por consiguiente, para acrecentar el valor de su renta y el precio de la tierra misma. El capitalista es todavía un funcionario que actúa por su cuenta, por si mismo, en el desarrollo de esta plusvalía y de este producto sobrante. El terrateniente se limita a embolsarse la parte cada vez mayor de producto sobrante y de plusvalía que le corresponde, parte que aumenta cada vez más sin intervención suya. Esto es lo que caracteriza su posición, y no el hecho de que el valor de los productos agrícolas, y por tanto, el de la tierra aumente constantemente a medida que se extiende el mercado para estos productos, a medida que crece la demanda y, con ella el mundo de las mercancías que se

enfrentan con los productos de la tierra, o, dicho en otras palabras, la masa de los productores de mercancías y de la producción de mercancías no agrícolas. Pero como esto ocurre sin intervención suya, parece como si fuese algo especifico de él el que la masa de valor, la masa de plusvalía y la transformación de una parte de esta plusvalía en renta del suelo dependa del desarrollo de la producción de mercancías en general. Así se explica que Dove, por ejemplo, pretenda derivar de aquí la categoría de la renta. Según él, la renta del suelo no depende de la masa del producto agrícola, sino de su valor, el cual, a su vez, depende de la masa y de la productividad de la población no agrícola. Pero lo mismo puede decirse de cualquier otro producto, que sólo se desarrolla como mercancía a la par que la masa, de un lado, y de otro a la par que la variedad de toda otra serie de mercancías que constituyen sus equivalentes. Esto quedó expuesto ya en el estudio general del valor [ver tomo I, p. 33]. De un lado, la disposición de cambio de un producto depende en general de la variedad de las mercancías que existan al margen de él. Por otra parte, depende de ello, en particular, la masa de ese mismo articulo que pueda producirse como tal mercancía.

Ningún productor, ni industrial ni agrícola, puede producir valores o mercancías si se le considera aislado de los demás. Su producto sólo se convierte en valor y en mercancía dentro de un determinado conjunto de relaciones sociales. En primer lugar, siempre y cuando que aparezca como una manifestación de trabajo social y su tiempo propio de trabajo, por tanto, como parte del tiempo social de trabajo en general; en segundo lugar, porque este carácter social de su trabajo aparece como un carácter social en su producto expresado en su carácter–monetario y su disposición de cambio general, determinada por el precio.

Por consiguiente, si, de una parte, en vez de explicar la renta del suelo, lo que se explica es la plusvalía en general o, en un sentido aún más limitado, el producto sobrante, aquí se comete, por otra parte, el error de atribuir exclusivamente a los productos agrícolas un carácter común a todos los productos en cuanto mercancías y en cuanto valores. Y la cosa se bastardea aún más cuando, partiendo de la determinación general del valor, se hace remontar el problema a la *realización* de un determinado valor–mercancía. Las mercancías, cualesquiera que ellas sean, sólo pueden realizar su valor en el proceso de la circulación y el hecho de que lo realicen y la medida en que

lo realicen dependerá siempre de las condiciones existentes en cada momento en el mercado.

Por tanto, lo que caracteriza a la renta del suelo no es el hecho de que los productos agrícolas se desarrollen hasta convertirse en valores y como valores, es decir, el que se enfrenten como mercancías a otras mercancías, mientras los productos no agrícolas se enfrentan también a ellos como tales mercancías, o el que se desarrollen como expresiones particulares del trabajo social. Lo característico de la renta del suelo es que bajo las condiciones en que los productos agrícolas se desarrollan como valores (como mercancías) y bajo las condiciones de la realización de sus valores, se desarrolla también la capacidad de la propiedad territorial para apropiarse una parte cada vez mayor de estos valores creados sin intervención suya, convirtiéndose así en renta del suelo una parte cada vez mayor de la plusvalía.

NOTAS AL PIE DEL CAP. 37

1 Nada más cómico que la argumentación de la propiedad privada en Hegel. El hombre como persona necesita dar realidad a su voluntad como el alma de la naturaleza exterior y, por tanto, tomar posesión de esta naturaleza como su propiedad privada. Si esto fuese la definición *"de la persona"* , del hombre como persona, lógicamente todo hombre debería ser terrateniente para poder realizarse como tal persona. La libre propiedad privada sobre la tierra –un producto muy moderno– no es, según Hegel, una relación social determinada, sino una relación del hombre como persona con la "naturaleza", un "derecho absoluto de apropiación del hombre sobre todas las cosas" (Hegel, *Philosophie des Rechts*, Berlín, 1840. p. 79). Es evidente, en primer lugar, que el individuo no puede afirmarse como propietario por su "voluntad" frente a la voluntad de otro que quiera materializarse igualmente sobre el mismo pedazo de la corteza terrestre. Para ello hacen falta condiciones muy diferentes de la buena voluntad. Además, es absolutamente imposible ver dónde se traza "la persona" el límite de realización de su voluntad, sí la existencia de su voluntad se realiza en todo un país o necesita todo un montón de países para manifestar por medio de su apropiación "la soberanía de mí voluntad sobre las cosas" [*ob. cit.*, p. 80]. Al llegar aquí, Hegel no hace pie. "La toma de posesión tiene un carácter muy especial; sólo se toma posesión de aquello con que entra en contacto nuestro cuerpo, pero lo

segundo es, al mismo tiempo, que los objetos exteriores tienen una extensión mayor de la que nosotros podemos abarcar. Al estar en posesión de algo, con ello se relaciona también otra cosa. Ejercemos la toma de posesión por medio de la mano, pero el radio de acción de la misma puede ampliarse" (p. 90 [91]). Pero, a su vez, esto otro se halla en relación con otra cosa, y de este modo va desapareciendo el límite hasta el cual puede nuestra voluntad derramarse como alma sobre la tierra. "Cuando poseemos algo, tendemos inmediatamente a pensar que no es nuestro solamente lo que poseemos directamente, sino también lo que se halla en conexión con ello.

Aquí tiene que intervenir con sus preceptos el derecho positivo, pues partiendo del concepto mismo no es posible concretar más" (p. 91). Es ¿ésta una confesión extraordinariamente ingenua por parte “del concepto”

y demuestra que el concepto, a pesar de querer hacer pasar desde el primer momento una concepción jurídica de la propiedad territorial perfectamente concreta y correspondiente a la sociedad burguesa por algo absoluto, no ha comprendido absolutamente “nada” de las modalidades reales de esta propiedad territorial. Y lleva implícita, al mismo tiempo, la confesión de que, al cambiar las necesidades del desarrollo social, es decir, del desarrollo económico, pueden cambiar y tienen necesariamente que cambiar también los preceptos del

“derecho positivo".

2 Químicos agrícolas muy conservadores, como por ejemplo Johnston, reconocen que una agricultura verdaderamente racional tropieza siempre con límites insuperables en la propiedad privada. Y lo mismo hacen escritores que son defensores *ex profeso* del monopolio de la propiedad privada sobre la tierra, como, por ejemplo, el señor Charles Comte en una obra en dos tomos consagrada especialmente a la defensa de la propiedad privada. “Un pueblo – dice este autor– no puede alcanzar el grado de bienestar y de poder que corresponde a su naturaleza a menos que cada una de las partes de la tierra de que se nutre reciba el destino que mejor se armonice con el interés general. Para dar un gran desarrollo a sus riquezas, sería necesario, suponiendo que fuese posible, que una sola voluntad y sobre todo una voluntad ilustrada tomase en su mano la disposición sobre todos y cada uno de los trozos de su territorio e hiciese a cada trozo contribuir a la prosperidad de todos los

otros...Pero la existencia de semejante voluntad...sería incompatible con la división de la tierra en fincas privadas...y con el poder asegurado a todo poseedor de disponer de su patrimonio de un modo casi absoluto" [*Traité de la proprieté*, París, 1834, tomo I, p. 228]. Johnston, Comte, etc., cuando señalan la contradicción existente entre la propiedad privada y una agronomía racional se refieren exclusivamente a la necesidad de cultivar la tierra de un país como un todo. Pero el hecho de que el cultivo de los distintos productos agrícolas dependa de las fluctuaciones de los precios del mercado y los cambios constantes de estos cultivos a tono con estos precios del mercado, y todo el espíritu de la producción capitalista, encaminado al lucro pecuniario directo e inmediato, chocan con la agricultura, la cual tiene que operar con todas las condiciones constantes de vida a través de la cadena de las generaciones humanas. Un ejemplo palmario de esto lo tenemos en los bosques. los cuales sólo se explotan de un modo más o menos conforme al interés colectivo allí donde no se hallan sujetos al régimen de propiedad privada, sino bajo la administración del Estado.

3 *Miseria de la Filosofía* [París, 1847], p. 165, donde establezco la distinción entre la *terre- matière* y la *terre-capital*. "No hay más que añadir nuevas inversiones de capital a la tierra convertida ya en medio de producción, en cuyo caso se aumenta la tierra–capital sin aumentar la tierra–materia, es decir, sin aumentar la extensión de la finca. La tierra-capital no posee más perennidad que cualquier otro capital. La tierra-capital es un capital fijo, pero el capital fijo se desgasta al igual que los capitales circulantes."

4 Digo "puede", porque en ciertas circunstancias este interés es regulado por la ley de la renta del suelo, razón por la cual puede desaparecer, por ejemplo, ante la competencia de nuevas tierras de mayor fertilidad natural.

5 Véanse James Anderson y Carey.

* El manuscrito de Marx dice *Irish Tenantry Rights Bill* [Proyecto de ley sobre los derechos de los arrendatarios irlandeses] (*Nota de la ed. alemana*).

6 Véanse los *Anti–Corn–Law Prize Essays*. Sin embargo, las leyes anticerealistas mantenían siempre los precios en un nivel artificialmente alto. Esto era beneficioso para los mejores arrendatarios, los cuales se aprovechaban de la situación estacionaria en que los aranceles protectores

mantenían a la gran masa de los arrendatarios, que con razón o sin ella se atenían al precio medio excepcional.

7 John C. Morton, *The Forces used in Agriculture*, conferencia pronunciada en la Society of Arts, de Londres, en 1859, y basada en documentos auténticos, reunidos entre unos 100 arrendatarios de 12 condados escoceses y 35 condados ingleses [*Journal of the Society of Arts*, tomo VIII, Londres, 1860, pp. 53 ss.].

CAPÍTULO XXXVIII

LA RENTA DIFERENCIAL. GENERALIDADES

En nuestro análisis de la renta del suelo partiremos, en primer lugar, del supuesto de que los productos que pagan esta renta, es decir, en los que una parte de la plusvalía y también, por tanto, una parte del precio total, se reduce a renta del suelo –para los fines aquí perseguidos, basta con tener en cuenta los productos agrícolas y tal vez también los productos mineros–; partiremos, por consiguiente, del supuesto de que los productos agrícolas o mineros se venden, como todas las demás mercancías, por sus precios de producción. Es decir, de que sus precios de venta son iguales a sus elementos de costo (al valor del capital constante y variable consumido para producirlos) más una ganancia, determinada por la cuota general de ganancia, calculando ésta a base del capital total empleado, el consumido y el no consumido. Partimos, pues, de la hipótesis de que los precios medios de venta de estos productos son iguales a sus precios de producción.

Cabe, entonces, preguntarse cómo, partiendo de este supuesto, puede desarrollarse una renta del suelo, o, lo que es lo mismo, cómo puede convertirse en renta del suelo una parte de la ganancia y, por tanto, ir a parar a las manos del terrateniente una parte del precio de la mercancía.

Supongamos, para señalar el carácter general de esta forma de la renta del suelo, que las fábricas del país de que se trate se hallan movidas en su inmensa mayoría por máquinas de vapor y una minoría determinada de ellas por saltos naturales de agua. Sentemos el supuesto de que el precio de producción en las ramas industriales de la primera clase sea 115 para una masa de mercancías que absorben un capital de 100.

El 15 % de ganancia no se calcula solamente sobre el capital consumido de 100, sino sobre el capital total invertido en la producción de este valor–mercancías. Este precio de producción no se determina, como hemos dicho más arriba, por el precio de costo individual de cada industrial que produce por separado, sino por el precio de costo medio de la mercancía bajo las condiciones medías del capital en la rama de producción en su conjunto.

Trátase, en realidad, del precio de producción del mercado, del precio medio comercial, independientemente de sus fluctuaciones. La naturaleza del valor de las mercancías se revela, en efecto, bajo la forma del precio comercial y, más aún, bajo la forma del precio comercial regulador o precio comercial de producción; en el hecho de que se determina, no por el tiempo de trabajo individualmente necesario para la producción de una determinada cantidad de mercancías o de una mercancía concreta, para un determinado productor individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario, es decir, por el tiempo de trabajo necesario para crear, bajo el promedio dado de las condiciones sociales de producción, el total socialmente necesario de las distintas clases de mercancías que figuran en el mercado.

Supondremos además, puesto que las cifras concretas son absolutamente indiferentes para nuestro propósito, que el precio de costo en las fábricas movidas a vapor sea solamente de 90 en vez de 100. Como el precio de producción de la masa de estas mercancías, precio regulador del mercado, es = 115, con una ganancia del 15 %, los fabricantes que mueven sus máquinas a vapor venderán también su producto a base de 115, es decir, al precio de producción regulador del precio comercial. Por consiguiente, su ganancia será de 25 en vez de 15; el precio regulador de producción les dejará un margen extraordinario del 10 %, no por vender sus mercancías por encima de su precio de producción, sino por venderlas al mismo precio de producción, gracias al hecho de que sus mercancías se producen o su capital funciona en condiciones excepcionalmente favorables, superiores al nivel medio de las que rigen en esta rama de producción.

Aquí, se revelan inmediatamente dos cosas:

Primera: La ganancia extraordinaria de los productores que emplean los saltos de agua como fuerza motriz se halla en el mismo plano de toda la ganancia extraordinaria (categoría analizada ya por nosotros al exponer los precios de producción) que no es resultado fortuito de transacciones en el proceso de circulación, de fluctuaciones fortuitas de los precios comerciales. Esta ganancia extraordinaria equivale también, por tanto, a la diferencia entre el precio de producción individual de estos productores favorecidos y el precio general de producción de la sociedad, el precio de producción que regula el mercado de esta rama de producción en su conjunto. Esta diferencia

es igual al excedente del precio general de producción de la mercancía sobre su precio de producción individual. Los dos límites reguladores de este excedente son, de una parte, el precio de costo individual y, por tanto, el precio de producción individual y, de la otra, el precio general de producción. El valor de las mercancías producidas con la fuerza hidráulica es menor porque su producción requiere una cantidad total menor de trabajo, o sea, menos trabajo del que entra en la forma materializada, como parte del capital constante. El trabajo invertido aquí es más productivo, su capacidad productiva individual mayor que la del trabajo invertido en la mayoría de las fábricas del mismo tipo. Su

mayor capacidad productiva se revela en el hecho de que para producir la misma masa de mercancías.

necesite una cantidad menor de capital constante, una cantidad menor de trabajo materializado que las otras fábricas; y al mismo tiempo, una cantidad menor de trabajo vivo, puesto que la rueda hidráulica no necesita ser calentada. Esta mayor capacidad productiva individual del trabajo empleado disminuye el valor, pero disminuye también el precio de costo y, por tanto, el precio de producción de la mercancía. Para el industrial, el precio de costo de la mercancía es menor. Tiene menos trabajo materializado que pagar y también menos salarios, por ser menor la fuerza viva de trabajo empleada. Y al ser menor el precio de costo de su mercancía, lo es también su precio individual de producción. El precio de costo, para él, son 90 en vez de 100. Por tanto, su precio de producción individual serán solamente 103 ½ en vez de 115 (100 : 115 90 : 103 1/2). La diferencia entre su precio individual de producción y el precio de producción general se halla limitada por la diferencia entre su precio de costo individual y el general. Es éste uno de los factores que delimitan su ganancia extraordinaria. El otro es la magnitud del precio general de producción, en que entra como uno de los factores reguladores la cuota general de ganancia. Sí el carbón fuese más barato, disminuiría la diferencia entre su precio de costo individual y el general y, por consiguiente, su ganancia extraordinaria. Y la diferencia desaparecería totalmente si tuviese que vender la mercancía por su valor individual o por el precio de producción determinado por este valor. Esta diferencia nace, de una parte, de que la mercancía se vende por su precio comercial general, por el precio a base del cual nivela la competencia los precios individuales y, por

otra parte, del hecho de que la mayor capacidad productiva e individual del trabajo puesto en acción por él no redunda en beneficio de los obreros, sino, como toda la capacidad productiva del trabajo, en beneficio del empresario; en el hecho de que se manifiesta como capacidad productiva del capital.

Como uno de los límites con que tropieza esta ganancia extraordinaria es la cuantía del precio general de producción, uno de cuyos factores es la cuantía de la cuota general de ganancia, sólo puede brotar de la diferencia entre el precio de producción general y el individual y, por tanto, de la diferencia entre la cuota individual y la cuota general de ganancia. El excedente de esta diferencia supone la venta del producto por encima del precio de producción que el mercado regula y no por este precio mismo.

Segunda: Hasta aquí la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica en vez del vapor no se diferencia en nada de las demás ganancias extraordinarias. Toda ganancia extraordinaria normal, es decir, no nacida de las operaciones fortuitas de venta o de las fluctuaciones de los precios comerciales, se determina por la diferencia entre el precio individual de producción de las mercancías de este capital concreto y el precio general de producción que regula los precios comerciales de las mercancías producidas por el capital de esta rama de producción en su conjunto o los precios comerciales de las mercancías del capital total invertido en esta rama de producción.

La diferencia aparece ahora.

¿A qué causas debe el fabricante, en el caso presente, su ganancia extraordinaria, el excedente que el precio de producción regulado por la cuota general de ganancia arroja personalmente para él?

En primer lugar, a una fuerza natural, a la fuerza motriz del salto de agua, fuerza creada por la naturaleza y que no es, como el carbón que convierte el agua en vapor, producto a su vez del trabajo, producto que tiene, por tanto, un valor y que debe ser pagado con un equivalente. Es un agente natural de la producción en cuya creación no entra trabajo alguno.

Pero no es esto todo. El fabricante que emplea máquinas de vapor aplica también fuerzas naturales que no le cuestan nada, pero que hacen el trabajo

más productivo y que, en la medida en que abaratan con ello la producción de los medios de subsistencia necesarios para los obreros, aumentan la plusvalía y, por tanto, la ganancia; fuerzas que, por consiguiente, son monopolizadas por el capital exactamente lo mismo que las fuerzas sociales naturales del trabajo que se derivan de la cooperación, de la división del trabajo, etc. El fabricante paga el carbón, pero no la propiedad que tiene el agua de desintegrarse para convertirse en vapor, la elasticidad del vapor, etc. Esta monopolización de las fuerzas naturales, es decir, de la potenciación de la fuerza de trabajo lograda por ellas, es común a todo capital que opera con máquinas de vapor. Puede aumentar la parte del producto del trabajo que representa plusvalía en comparación con la parte que se convierte en salario. En la medida en que lo hace, eleva la cuota general de ganancia, pero no crea una ganancia extraordinaria, la cual consiste precisamente en el excedente de la ganancia individual sobre la ganancia media. Por consiguiente, el hecho de que el empleo de una fuerza natural, la fuerza hidráulica, cree aquí una ganancia extraordinaria no puede responder, por tanto, exclusivamente a la circunstancia de que la capacidad productiva acrecentada del trabajo obedezca en este caso al empleo de una fuerza natural. Tienen que intervenir necesariamente otras circunstancias modificativas.

Y a la inversa. El mero empleo de fuerzas naturales en la industria puede influir en la cuantía de la cuota general de ganancia, al influir en la masa del trabajo necesario para la producción de los medios de subsistencia de primera necesidad. Pero no establece de por sí ninguna desviación con respecto a la cuota general de ganancia, y de esto precisamente se trata aquí. Además, la ganancia extraordinaria que otro capital

individual realiza en una rama especial de producción –pues las divergencias de las cuotas de ganancia entre las distintas ramas de producción se nivelan constantemente para formar la cuota de ganancia media–

proviene, sí prescindimos de las desviaciones puramente fortuitas, de una disminución del precio de costo, es decir, del costo de producción, disminución que se debe, bien a la circunstancia de emplearse capital en proporciones superiores a la producción media, con lo cual disminuyen, por tanto, los *faux frais* de la producción, mientras que las causas generales a que responde el aumento de la capacidad productiva del trabajo (cooperación,

división del trabajo, etc.) pueden actuar en grado superior, con mayor intensidad, por tener un mayor radio de acción, o bien a la circunstancia de que, prescindiendo del volumen del capital en funciones, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en una palabra, nuevos y más perfectos medios y métodos de producción superiores al nivel normal. La disminución del precio de costo y la consiguiente ganancia extraordinaria responden, aquí, al modo como se invierte el capital en funciones. No nacen ni del hecho de que el capital se concentre en una sola mano en proporciones excepcionalmente grandes –circunstancia que queda neutralizada tan pronto como se empleen por término medio masas igualmente grandes de capital– ni al hecho de que un capital de determinada magnitud funcione de un modo especialmente productivo– circunstancia que desaparece tan pronto como este método excepcional de producción se generalice o bien sea superado por otro método más perfecto.

La causa de la ganancia extraordinaria reside, pues, aquí, en el capital mismo (incluyendo el trabajo puesto en acción por él), ya sea de una diferencia de magnitud en cuanto al capital empleado, ya sea de un empleo más eficaz del mismo, sin que de por sí haya nada que se oponga a que todo el capital empleado en la misma rama de producción se invierta del mismo modo. La competencia entre los capitales tiende, por el contrario, a ir borrando cada vez más estas diferencias; la determinación del valor por el tiempo de trabajo socialmente necesario se impone en el abaratamiento de las mercancías y en la obligación de producirías en condiciones igualmente favorables. Pero no ocurre lo mismo con la ganancia extraordinaria del fabricante que emplea como fuerza motriz la fuerza hidráulica. La mayor capacidad productiva del trabajo empleado por él no nace ni del capital ni del trabajo mismos ni del simple empleo de una fuerza natural distinta del capital y del trabajo, aunque incorporada al primero. Nace de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de producción, como ocurre, por ejemplo, con la elasticidad del vapor y cuyo empleo no es, por tanto, algo que va lógicamente unido a la inversión de capital en esta rama determinada.

Trátase, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como los

saltos de agua, sólo se halle a disposición de quienes pueden disponer de determinadas porciones del planeta y de sus pertenencias. El poner en acción esta condición natural de la que depende una mayor capacidad productiva del trabajo no está, ni mucho menos, en manos del capital, al modo como lo está el convertir el agua en vapor. Esta condición natural la brinda la naturaleza solamente en ciertos sitios, sin que ninguna inversión de capital pueda inventarla allí donde no existe. No se halla vinculada a ciertos productos que el trabajo puede crear, como las máquinas. el carbón, etc., sino a determinadas condiciones naturales unidas a ciertas porciones del suelo. Los fabricantes que poseen saltos de agua excluyen a los que no los poseen del empleo de esta fuerza natural, porque el suelo, y más aún el suelo dotado de saltos de agua, es limitado. Lo cual no excluye que, aun siendo limitada la masa de los saltos de agua naturales de un país, pueda aumentarse la masa de la fuerza hidráulica utilizable para fines industriales. Los saltos de agua pueden canalizarse artificialmente para utilizar íntegramente su fuerza propulsora; puede perfeccionarse la rueda hidráulica para emplear la mayor cantidad posible de fuerza motriz; allí donde no se adapte la rueda corriente al salto de agua, pueden emplearse turbinas, etcétera, la posesión de esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición para una más alta productividad del capital empleado, condición que no puede crearse por obra del proceso de producción del mismo capital;1 esta fuerza natural monopolizable es inseparable de la tierra. No forma parte de las condiciones generales de la rama de producción de que se trata ni de las condiciones de la misma que es posible crear de un modo general.

Ahora bien, si nos representamos los saltos de agua con el terreno de que forman parte en manos de individuos, de terratenientes, considerados como propietarios de estas porciones del planeta, veremos que éstos pueden impedir la inversión de capital en los saltos de agua y su empleo por el capital. Pueden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital de por sí no puede crear un salto de agua. Por consiguiente, la ganancia extraordinaria obtenida por el empleo de un salto de agua no nace del capital, sino de la utilización por éste de una fuerza natural monopolizable y monopolizada. En estas condiciones, la ganancia extraordinaria se convierte en una renta del suelo, es decir, corresponde al propietario del salto de agua. Si el fabricante paga a éste 10 libras esterlinas al año por su salto de agua, su ganancia propia ascenderá a 15

libras, el 15 % de las 100 libras esterlinas a que ascenderán sus gastos de producción, y saldrá tan bien parado, y acaso mejor, que los demás capitalistas de su rama de producción cuyas fábricas trabajan con vapor.

Los términos del problema no cambiarían por el hecho de que el capitalista se apropiase el salto de agua. En este caso, percibiría las 10 libras esterlinas de ganancia extraordinaria no como tal capitalista, sino como propietario del salto, y precisamente porque este excedente no provendría de su capital mismo, sino de su poder de disposición sobre una fuerza natural separable de su capital, monopolizable y limitada en cuanto a su volumen, este excedente se convertiría en renta del suelo.

Primero: Es evidente que esta renta constituye siempre una renta diferencial, pues no entra como factor determinante en el precio general de la mercancía sino que lo presupone. Brota siempre de la diferencia entre el precio individual de producción del capital concreto a cuya disposición se halla la fuerza natural monopolizable y el precio de producción del capital invertido en la rama de producción de que se trata, en su conjunto.

Segundo: Esta renta del suelo no nace del aumento absoluto de la capacidad productiva del capital empleado o del trabajo apropiado por él y que, en términos generales, sólo puede disminuir el valor de las mercancías, sino de la mayor productividad relativa de determinados capitales concretos invertidos en una rama de producción, comparada con las inversiones de capital que no gozan de estas excepcionales condiciones favorables de productividad creadas por la naturaleza. Si el empleo del vapor, por ejemplo, aunque el carbón tenga un valor y la fuerza hidráulica carezca de él, poseyese ventajas superiores que no se disfrutasen con el empleo de la fuerza hidráulica no se emplearla ni arrojaría, por tanto, una ganancia extraordinaria ni, por consiguiente, una renta.

Tercero: La fuerza natural no es la fuente de la ganancia extraordinaria, sino simplemente la base natural de ella, por ser la base natural de una productividad excepcionalmente alta del trabajo. Del mismo modo que el valor de uso es siempre exponente del valor de cambio, pero no su causa. El mismo valor de uso, si pudiese crearse sin necesidad de trabajo, carecería de todo valor de cambio, aunque seguiría prestando siempre la misma utilidad natural como valor de uso. Pero, por otra parte, ninguna cosa tiene un valor

de cambio sin ser un valor de uso, sin ser, por tanto, un exponente natural del trabajo. Si los diversos valores no se nivelasen para formar precios de producción y los diversos precios individuales de producción para formar un precio de producción general, regulador del mercado, el simple aumento de la capacidad productiva del trabajo mediante el empleo de saltos de agua sólo serviría para rebajar el precio de las mercancías producidas por esta fuerza motriz, sin elevar la parte de ganancia que en ellas se contiene, exactamente lo mismo que, por otra parte, esta productividad acrecentada del trabajo no se convertiría nunca en plusvalía sí el capital no se apropiase la capacidad productiva, natural y social, del trabajo empleado por él, como si fuese un atributo suyo.

Cuarto: La propiedad del terrateniente sobre el salto de agua no tiene de por sí nada que ver con la creación de la parte de la plusvalía (ganancia), y por tanto del precio de la mercancía en general, que se produce con ayuda de la fuerza hidráulica. Esta ganancia extraordinaria existiría aunque no existiese la propiedad privada sobre el suelo, aunque, por ejemplo, los terrenos en que se halla enclavado el salto de agua fuesen utilizados por el fabricante como terrenos sin dueño. Por consiguiente, la propiedad territorial no crea la parte de valor que se convierte en ganancia extraordinaria, sino que se limita a permitir que el terrateniente, propietario del salto de agua, haga pasar esta ganancia extraordinaria del bolsillo del terrateniente al suyo propio. No es la causa de que esta ganancia extraordinaria se produzca, sino de que adopte la forma de la renta del suelo y, por tanto, de que esta parte de la ganancia o del precio de la mercancía sea apropiado por el terrateniente, propietario del salto de agua.

Quinto: Es evidente que el precio del salto de agua, es decir, el precio que percibiría el terrateniente si vendiese el salto a una tercera persona o al propio fabricante, no entraría por el momento en el precio de producción de las mercancías, aunque sí en el precio individual de costo del fabricante, pues la renta nace aquí del precio de producción de las mercancías de la misma clase producidas con máquinas de vapor, precio de producción que se regula independientemente del salto de agua. Pero, además, este precio del salto de agua es, en términos generales, una expresión irracional detrás de la cual se oculta una relación económica real. El salto de agua, como la tierra en general, como todas las fuerzas naturales, no tiene un valor, porque no

representa ningún trabajo materializado en el, ni tiene tampoco, por tanto, un precio, ya que éste no es, por regla general, otra cosa que el valor expresado en dinero. Y donde no existe valor, es evidente, *eo ipso*, (67) que no puede expresarse en dinero. Este precio es, pura y simplemente, la renta capitalizada. La propiedad territorial permite al propietario absorber la diferencia entre la ganancia individual y la ganancia media; la ganancia así captada, ganancia que se renueva todos los años, puede capitalizarse, presentándose como si fuese el precio de la misma fuerza natural. Si la ganancia extraordinaria que el empleo del salto de agua deja al fabricante son 10 libras esterlinas al año y el tipo medio de interés vigente el 5 %, estas 10 libras esterlinas representarán el interés de un capital de 200 libras, y esta capitalización de las 10 libras anuales que el salto de agua permite a su propietario percibir del fabricante aparecerán como el valor–capital del mismo salto de agua. Pero que éste no tiene de por si un valor, sino que su precio es un simple reflejo de la ganancia

extraordinaria, calculada en términos capitalistas, lo revela enseguida el hecho de que el precio de 200 libras esterlinas sólo es el producto resultado de multiplicar la ganancia extraordinaria de 10 libras por 20 años, mientras que, en igualdad de circunstancias, permitiría a su propietario percibir las 10 libras anuales durante 30, 100 o *x* años y mientras que, por otra parte, si un nuevo método de producción no aplicable a la fuerza hidráulica permitiese reducir de 100 a 90 el precio de costo de las mercancías producidas con máquinas de vapor, desaparecería aquella ganancia extraordinaria, y con ella la renta correspondiente, y consiguientemente, el precio del salto de agua.

Establecido así en términos generales el concepto de la renta diferencial, pasaremos a examinar esta renta dentro de la agricultura propiamente dicha. Y lo que de ésta digamos es también aplicable en su conjunto a la minería.

NOTAS DE CAPÍTULO 38

1 Véase sobre las ganancias extraordinarias la *Inquiry* (contra Malthus).

CAPÍTULO XXXIX

PRIMERA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

(RENTA DIFERENCIAL I)

Ricardo tiene toda la razón cuando dice:

“Renta” (es decir, renta diferencial, pues para él no existe otra) “es siempre la diferencia existente entre el producto obtenido mediante el empleo de dos cantidades iguales de capital y de trabajo" (Principios, *op. cit.*, p. 54). "Y en tierra de la misma calidad", habría debido añadir, siempre que se trate de la renta del suelo y no de una superganancia en general.

Dicho en otros términos: la ganancia extraordinaria, cuando se presenta de un modo normal y no como resultado de fenómenos fortuitos en el proceso de circulación, se produce siempre como una diferencia entre el producto de dos cantidades iguales de capital y de trabajo, y esta ganancia extraordinaria se convierte en renta del suelo cuando dos cantidades iguales de capital y de trabajo se invierten con resultados desiguales en extensiones iguales de tierra. No es absolutamente necesario, por lo demás, que esta ganancia extraordinaria provenga de los resultados desiguales de cantidades iguales, de trabajo invertido. Puede también ocurrir que en las diversas inversiones se empleen asimismo capitales de desigual volumen; más aún, esto es lo que sucede casi siempre. Pero partes proporciónales iguales, por ejemplo, 100 libras esterlinas de cada capital, arrojan resultados desiguales; o, lo que es lo mismo, la cuota de ganancia es diferente. Es ésta una premisa general que tiene que darse para que exista ganancia extraordinaria en una órbita cualquiera de inversión de capital. La segunda es que esta ganancia extraordinaria revista la forma de renta del suelo (o de renta en general, como forma distinta de la ganancia) y es necesario investigar siempre cuándo, cómo y bajo qué condiciones adopta esta forma.

Ricardo tiene también razón al decir lo siguiente, siempre y cuando que esta afirmación se limite a la renta diferencial:

"Siempre que disminuye la desigualdad en el producto obtenido con porciones sucesivas de capital empleadas en las mismas tierras o en tierras nuevas, la renta tiende a disminuir, y cuando dicha desigualdad aumenta, ocurre precisamente el efecto contrario, y la renta tiende a aumentar” (*Principios*, p. 63).

Pues bien, entre estas causas no se cuentan solamente las generales (la fertilidad y la situación de la tierra), sino además: *1*) el reparto de los impuestos y contribuciones, según que se distribuyan por igual o no; lo segundo ocurre siempre allí donde, como en Inglaterra, los impuestos no se hallan centralizados y cuando gravan la tierra y no la renta; *2*) las desigualdades que provienen del distinto desarrollo de la agricultura en las distintas partes del país, ya que esta rama de producción, por su carácter tradicional, es más reacia a nivelarse que la industria, y *3*) la desigualdad de distribución del capital entre los arrendatarios de la tierra. Y

como la invasión de la agricultura por el régimen capitalista de producción, la transformación de los campesinos que trabajan la tierra para sí en obreros asalariados es, en realidad, la última conquista de este régimen de producción, nos encontramos con que las desigualdades son mayores aquí que en ninguna otra rama industrial.

Hechas estas observaciones preliminares, paso a exponer muy brevemente los rasgos peculiares de mí concepción, a diferencia de la de Ricardo, etcétera.

*

Examinaremos ante todo los resultados desiguales de cantidades iguales de capital invertidas en tierras diferentes de la misma extensión; o, sí se trata de tierras de extensión distinta, calcularemos los resultados a base de superficies iguales.

Las dos causas generales, independientes del capital, a que obedecen estos resultados desiguales son: *1º la fertilidad* (en este punto debe exponerse qué es la fertilidad natural de las tierras y qué diferentes sectores la integran), *2º la situación* de las tierras. Esta constituye un factor decisivo en las colonias y, en general, siempre que se trata de establecer el orden sucesivo en que distintos terrenos pueden ponerse en explotación. Es evidente, asimismo, que estas dos causas distintas de la renta diferencial, la fertilidad y la situación, pueden actuar en sentido opuesto. Una tierra puede estar muy bien situada y ser muy poco fértil, y viceversa. Esta disposición tiene importancia, pues explica por qué para roturar las tierras de un país dado se puede proceder empezando por las tierras mejores y pasando luego a las peores, o al revés. Por último, es evidente que los progresos de la producción social en general

ejercen, de una parte, una acción niveladora

sobre la situación como fuente de renta diferencial, al crear mercados locales y modificar el factor situación mediante el fomento de los medios de comunicación y de transporte, mientras, de otra parte, se acentúan las diferencias entre las situaciones locales de las tierras mediante la separación que se establece entre la agricultura, la industria y la creación de grandes centros de producción, por un lado, y por otro, el relativo aislamiento del campo.

Pero dejemos a un lado, por el momento, este punto, el de la situación, y limitémonos a examinar el de la fertilidad natural. Prescindiendo de factores climáticos, etc., la diferencia en cuanto a la fertilidad natural de las tierras se reduce a una diferencia relativa a la composición química del mantillo de la tierra, es decir, a su diverso contenido de sustancias nutritivas útiles para las plantas. Sin embargo, suponiendo que el contenido químico de dos tierras sea el mismo y la misma, por tanto, su fertilidad natural en este sentido, su fertilidad real, efectiva, variará según que aquellas sustancias nutritivas aparezcan bajo una forma en que sean más o menos asimilables, directamente utilizables para la nutrición de las plantas. Partiendo de la misma fertilidad natural de las tierras, el grado en que esta fertilidad pueda hacerse disponible, dependerá, pues, en parte del desarrollo químico y en parte del desarrollo mecánico de la agricultura. La fertilidad, aunque constituya una cualidad objetiva de la tierra, económicamente implica siempre una cierta relación, desde el punto de vista económico, con el nivel de desarrollo de la química, y de la mecánica agrícolas y varia con él.

La introducción de medios químicos (por ejemplo. el empleo de determinados abonos fluidos en terrenos arcillosos compactos o la incineración en tierras arcillosas duras) o de recursos mecánicos (por ejemplo, de arados especiales para tierras pesadas) pueden eliminar los obstáculos que en la práctica esterilizan tierras de fertilidad igual (entre estos medios debe incluirse también el drenaje). También el orden en que se cultivan las distintas clases de tierras puede cambiar por el empleo de estos recursos, como ocurrió, por ejemplo, durante un periodo de desarrollo de la agricultura inglesa entre las tierras arenosas ligeras y las tierras arcillosas pesadas. Esto indica, a su vez, cómo históricamente –en un orden sucesivo de

cultivo– es posible pasar de las tierras más fértiles a las menos fértiles o proceder a la inversa. A idénticos resultados puede llegarse mejorando de un modo artificial la composición del suelo o simplemente cambiando los métodos agronómicos. Finalmente, puede alcanzarse la misma finalidad alterando la jerarquía de las distintas clases de tierras por medio de distintas relaciones en lo tocante al subsuelo, incorporándolo también a la zona de cultivo y convirtiéndolo en superficie cultivada. Esto depende, en parte del empleo de nuevos métodos agronómicos (como el cultivo de raíces forrajeras) y en parte de la aplicación de recursos mecánicos que convierten el subsuelo en superficie o lo mezclan con ella, o bien que permiten cultivar el subsuelo sin elevarlo a la superficie.

Todas estas influencias que actúan sobre la fertilidad diferencial de distintas tierras se traducen en el hecho de que, por lo que se refiere a la fertilidad económica, el estado de la productividad del trabajo, que aquí equivale a la capacidad de la agricultura para explotar inmediatamente la fertilidad natural de la tierra –

capacidad diferente según las diversas fases del desarrollo–, pesa tanto en la llamada fertilidad natural de la tierra como su composición química y sus otras cualidades naturales.

Damos, pues, por supuesta, una fase determinada de desarrollo de la agricultura. Damos por supuesto, asimismo, que la jerarquía de las distintas clases de tierras con respecto a esta fase de desarrollo de la agricultura se halla calculada como ocurre siempre, naturalmente, tratándose de inversiones simultáneas de capital en tierras distintas. En este caso, la renta diferencial puede traducirse en un orden sucesivo ascendente o descendente, pues sí bien este orden sucesivo constituye un factor dado en cuanto a la totalidad de las tierras realmente cultivadas, se produce siempre un movimiento sucesivo dentro del cual ha sido establecido.

Tomemos, por ejemplo, cuatro clases de tierras, A, B C y D. Supongamos asimismo que el precio de un *quarter* de trigo = 3 libras esterlinas o 60 chelines. Como la renta es simple renta diferencial, este precio de 60 chelines por *quarter* en la tierra peor equivaldrá al costo de producción, es decir, al capital más la ganancia media.

Supongamos que esta tierra peor sea A y que rinda con una inversión de 50 chelines, 1 *quarter* = 60

chelines; quedará, pues, una ganancia de 10 chelines, o sea, el 20 %.

Asignemos a B, con la misma inversión, 2 *quarter* s = 120 chelines. Esto supondría una ganancia de 70 chelines o sean, 60 chelines de ganancia extraordinaria.

A C, con la misma inversión, 3 *quarter* s = 180 chelines; ganancia total = 130 chelines. Ganancia extraordinaria = 120 chelines.

A D 4 *quarter* s = 240 chelines = 180 chelines de ganancia extraordinaria.

Tendríamos, pues, el siguiente orden sucesivo:

CUADRO I

Clase de

Producto

Capital

Ganancia

Renta

tierra invertido

Quarter s Chelines

Quarter s Chelines *Quarter* s Chelines

A 1

60

50

1/6

10

—

—

B 2

120

50

1

1/6

70

1

60

C 3

180

50

2

1/6

130

2

120

D 4

240

50

3

1/6

190

3

180

Total 10

600

6

360

Las rentas respectivas serían: para D = 19 0 chelines – 10 chelines o sea, la diferencia entre [las ganancias del D y A; para C = 130 [chelines] – 10 chelines, o sea, la diferencia entre C y A; para B = 70

chelines – 10 chelines, o sea la diferencia entre B y A; y la renta total para B, C y D = 6 *quarter* s = 360

chelines, equivalente a la suma de las diferencias entre D y A, C y A y B y A.

Este orden sucesivo, que representa a un producto dado en un estado dado, puede expresarse lo mismo, desde un punto de vista abstracto (y ya hemos expuesto las razones por virtud de las cuales puede darse también este caso en la realidad), en sentido descendente (bajando de D) hasta A, de la tierra más fértil a la menos fértil) que en sentido ascendente (subiendo de A a D, de la tierra relativamente menos fértil a tierras cada vez más fértiles), y,

finalmente, de un modo alternativo, tan pronto en sentido descendente como ascendente, por ejemplo, de D a C, de C a A y de A a B.

El proceso, en orden descendente, era éste: el precio del *quarter* sube gradualmente de 15 chelines, supongamos, a 60. A partir del momento en que los 4 *quarter* s producidos por D (que pueden representar millones de *quarter* s) ya no son suficientes, el precio del trigo sube en tales proporciones, que puede crearse la oferta de C, antes inexistente. Para ello, el precio del *quarter* tiene que subir hasta a 20 chelines por *quarter*. Una vez que el precio del trigo alcanza la cifra de 30 chelines el *quarter* podrá empezar a explotarse la tierra B y al llegar a 60 chelines la tierra A, sin que el capital en ella invertido tenga por qué contentarse con una cuota de ganancia inferior al 20%. Esto permitirá que la tierra D arroje una renta que será, primero, de 5 chelines por *quarter* = 20 chelines por los 4 *quarter* s que produce y luego de 15 chelines por *quarter* =

60 chelines y por último de 45 chelines por *quarter* = 180 chelines por los 4 *quarter* s producidos.

Si la cuota de ganancia de D era también originariamente = 20 %, su ganancia total sobre los 4

quarter s se reduciría también a 10 chelines, pero esta ganancia, a base de un precio de 15 chelines el *quarter* de trigo representará una cantidad de trigo mayor que a base de un precio de 60 chelines. Sin embargo, como el trigo entra en la reproducción de la fuerza de trabajo y en cada *quarter* hay que reponer un día de salario y otro de capital constante, la plusvalía será más alta a base de este supuesto y también, en igualdad de circunstancias, la cuota de ganancia. (Lo referente a la cuota de ganancia deberá investigarse de un modo especial y más en detalle.)

Por el contrarío, tomando como base el orden inverso, es decir, haciendo que el proceso parta de A, el precio del *quarter* empezará subiendo por encima de 60 chelines tan pronto como haya que poner en explotación nuevas clases de tierras labrantías, pero como se abrirá la necesaria oferta de B, la oferta necesaria de 2 *quarter* s, descenderá de nuevo a 60 chelines, ya que B, aun produciendo a razón de 30 chelines el *quarter*, venderá a razón de 60 chelines, ya que su oferta alcanza exactamente a cubrir la demanda. Gracias a

esto, se formará una renta inicial de 60 chelines para B, y del mismo modo para C y para D; siempre dando por supuesto que, aunque ambas suministren el *quarter* a 20 y 15 chelines respectivamente de valor real, el precio comercial se mantendrá en 60 chelines, puesto que la oferta de un *quarter* de A sigue siendo necesaria para cubrir la demanda total. En este caso, el exceso de la demanda sobre la oferta, cubierta primero por A y luego por A y B, no traería como resultado el que pudiesen cultivarse sucesivamente las tierras B, C y D, sino el que se extendiese en general el campo de la roturación y el que las tierras más fértiles cayesen fortuitamente más adelante dentro de su radio de acción.

En la primera serie, al subir el precio aumentaría la renta y disminuiría la cuota de ganancia. Esta disminución podría neutralizarse en todo o en parte mediante circunstancias que la contrarrestasen. No debe olvidarse que la plusvalía no determina la cuota de ganancia por igual en *todas* las ramas de producción. No es la ganancia agrícola la que determina la ganancia industrial, sino a la inversa. Pero de esto hablaremos más adelante.

En la segunda serie, la cuota de ganancia sobre el capital desembolsado seguiría siendo la misma; la masa de la ganancia se traduciría en menos cantidad de trigo; pero el precio relativo del trigo, comparado con otras mercancías, aumentaría. La diferencia está en que el aumento de la ganancia, allí donde se produzca, en vez de ir a parar al bolsillo de los arrendatarios industriales de la tierra y de manifestarse como ganancia creciente, se desglosará de la ganancia bajo la forma de renta. El precio del trigo, por su parte, permanecerá estacionario, bajo el supuesto de que partimos.

El desarrollo y el aumento de la renta diferencial seguirán siendo los mismos, tanto si el precio permanece estacionado como si aumenta y tanto en un progreso continuo de las tierras peores a las mejores como en un retroceso continuo de las tierras mejores a las peores.

Hasta aquí, hemos dado por supuesto: *1º* que el precio en una de las series aumenta y en la otra permanece estacionario; *2º* que se pasa constantemente de las tierras mejores a las peores o, a la inversa, de las tierras peores a las mejores.

Pero supongamos que la demanda de trigo aumente de los. primitivos 10

quarter s a 17 y, además, que la tierra peor A sea desplazada por otra tierra A, que con el costo de producción de 60 chelines (50

chelines de costo más 10 chelines equivalentes al 20 % de ganancia) suministra 1 1/3 *quarter* s, cuyo precio de producción por *quarter* es, por tanto = 45 chelines; o también que la vieja tierra A haya mejorado por efecto de un cultivo continuo o se cultive ahora, con el mismo costo, de un modo más productivo, por ejemplo, mediante la introducción de alfalfa, etc., de tal modo que su producto, con la misma inversión de capital, haya aumentado a 1 1/3 *quarter* s. Supongamos asimismo que las clases de tierra B, C y D sigan suministrando la misma cantidad de producto que antes, pero que se pongan en cultivo nuevas clases de tierra A' de un tipo de fertilidad intermedia entre A y B y otras B' y B" de fertilidad intermedia entre B y C; en este caso, se producirían los siguientes fenómenos.

Primero: El precio de producción del *quarter* de trigo o su precio comercial regulador bajaría de 60

a 45 chelines, o sea, en un 25 %.

Segundo: Se pasaría simultáneamente de tierras más fértiles a tierras menos fértiles y de tierras menos fértiles a tierras más fértiles. La tierra A' es más fértil que la A, pero menos fértil, en cambio, que las tierras B, C y D, antes cultivadas; y las tierras B' y B" son más fértiles que las tierras A, A' y B, pero menos fértiles que las tierras C y D. El orden sucesivo adoptarla, pues, aquí una línea de zigzag; no se pasaría a tierras absolutamente menos fértiles con respecto a A, etc., sino a tierras relativamente menos fértiles, comparadas con las que hasta ahora eran los tipos de tierras más fértiles C y D; mientras que. por otra parte, no se pasaría a tierras absolutamente más fértiles, sino a tierras relativamente más fértiles, en comparación con las que hasta ahora eran las tierras menos fértiles de todas, o sean, A o A y B.

Tercero: Bajaría la renta de B, y también las de C y D; pero el total de rentas en trigo aumentaría de 6 *quarter* s a 7 2/3; la masa de terrenos cultivados y rentables aumentaría y la masa del producto arrojaría un aumento de 10 *quarter* s a 17. La ganancia, aunque invariable con respecto a A, aumentaría, expresada en trigo; pero la cuota de ganancia de por si podría aumentar, por haber aumentado la plusvalía relativa. En este caso, el abaratamiento de los

medios de subsistencia haría que bajasen los salarios y, por tanto, la inversión de capital variable, con lo cual disminuiría también la inversión total. El total de rentas, expresado en dinero, bajaría de 360 chelines a 345.

La nueva serie seria ésta:

CUADRO II

Clase

Inversión

Precio

de

De Producto de Ganancia

Renta producción

tierra Quarters Chelines capital Quarters Chelines Quarters Chelines por

quarter

A 1

1/3

60

50

2/9

10

—

—

45

A' 1

1/3

75

50

5/9

25

1/3

15

36

B 2

90

50

8/9

40

2/3

30

30

B'

2 1/3

105

50

1 2/9

55

1

45 25 5/7

B´´

2 2/3

120

50

1 5/9

70

1 1/3

60 22 1/2

C

3

135

50

1 8/9

85

1 2/3

75 20

D

4

180

50

2 8/9

130

2 2/3

120 15

Total 17

7

2/3

345

Finalmente, sí sólo siguiesen cultivándose como antes las tierras A, B, C y D, pero su capacidad de rendimiento aumentase de tal modo que A en vez de rendir 1 *quarter* produjese 2, B 4 *quarter* s en vez de 2, C

7 en vez de 3 y D 10 en vez de 4, es decir, de modo que las mismas causas actuasen de distinto modo sobre las diversas clases de tierras, la producción total aumentaría de 10 *quarter* s a 23. Suponiendo que la demanda, a consecuencia del aumento de población y de la baja del precio absorbiese estos 23 *quarter* s, se llegaría a los siguientes resultados:

CUADRO III

Clase

Inversión

Precio

de

De Producto

de producció

Ganancia Renta

n

Tierra Quarters Chelines Capital por

quarter

Quarters Chelines Quarters Chelines

A 2

60

50 30 1/3

10

0

0

B 4

120

50 15 2

1/2

70

2

60

C

7

210

50 8 4/7

5 1/3

160

5

150

D

10

300

50 6

8 1/3

250

8

240

Total

23

15

450

Las cifras, lo mismo aquí que en los demás cuadros, son arbitrarias, pero los supuestos son absolutamente racionales.

El primer supuesto y el fundamental es que las mejoras introducidas en la agricultura surtan efectos desiguales y así actúen con más fuerza sobre las clases de tierras mejores C y D que sobre las clases A y B. Y

la experiencia ha demostrado que así sucede por regla general, aunque pueda darse también el caso inverso.

Si las mejoras actuasen con más fuerza sobre las tierras peores que sobre las mejores, la renta en éstas bajaría en vez de subir. Pero en nuestro cuadro se da por supuesto al mismo tiempo, además del aumento absoluto de fertilidad de todas las clases de tierras, el aumento de la mayor fertilidad relativa en las clases de tierras mejores C y D y, por tanto, un aumento de la diferencia del producto con la misma inversión de capital, lo que vale tanto como decir un aumento de la renta diferencial.

El segundo supuesto es que la demanda total se desarrolle paralelamente con el aumento del producto total. *En primer lugar*, no es necesario concebir el aumento como sí se operase de golpe, sino de un modo gradual, hasta llegar a la serie III. *En segundo lugar*, es falso que el consumo de medios de subsistencia de primera necesidad no aumenta a la par con el abaratamiento. La derogación de las leyes anticerealistas en Inglaterra (véase [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy*, Londres, 1851, p. 158.]) ha demostrado lo contrario, y la concepción opuesta se debe sencillamente a que las grandes y repentinas diferencias de cosecha, ocasionadas pura y simplemente por el tiempo, provocaron tan pronto una baja como un alza desproporcionadas de los precios del trigo. En estos casos, el abaratamiento súbito y fugaz no tiene tiempo a repercutir plenamente sobre la expansión del

consumo; en cambio, cuando el abaratamiento proviene de la baja del precio de producción regulador y se sostiene, por tanto, a la larga, ocurre lo contrario. *En tercer lugar*, una parte del grano puede consumirse convertido en aguardiente o en cerveza. Y el aumento de consumo de estos dos artículos no se halla circunscrito, ni mucho menos, dentro de límites estrechos. *En cuarto lugar*, la cosa depende en parte del aumento de población y en parte puede ocurrir que el país de que trate sea exportador de granos, como lo fue Inglaterra hasta más allá de la mitad del siglo XVIII, en cuyo caso la demanda no se hallará regulada por los límites del consumo puramente nacional. *Finalmente*, el aumento y el consiguiente abaratamiento de la producción de trigo puede traer como consecuencia el que este cereal desplace al centeno o la avena como artículo fundamental de alimentación de las masas populares, bastando esto para que aumente la demanda de trigo, lo contrario de lo que ocurriría sí disminuyese el producto y aumentase el precio. Por tanto, bajo estos supuestos y a base de las cifras establecidas, la serie III da como resultado el que el precio del *quarter* baje de 60 chelines a 30, es decir, en un 50 %; el que la producción, comparada con la serie I, suba de 10 a 23 *quarter* s, es decir, en un 130 %; el que la renta de la tierra B

permanezca estacionaria, la de la tierra C suba al doble y la de la tierra D a más del doble y, por último el que el total de rentas suba de 18 libras esterlinas a 22, o sea, en el 22 1/9 %. *

De la comparación de los tres cuadros (de los cuales la serie I puede enfocarse en dos sentidos, en un sentido ascendente, de A a D y en un sentido descendente, de D a A), los cuales pueden concebirse bien como gradaciones dadas dentro de un estado determinado de la sociedad –por ejemplo, coexistiendo en tres países distintos– bien como fases sucesivas en distintos períodos de tiempo, dentro del desarrollo de un mismo país, se llega a las siguientes conclusiones:

1) Que la serie, una vez terminada –cualquiera que haya podido ser la trayectoria de su proceso de formación–, aparece siempre en un sentido descendente, pues al estudiar la renta se partirá siempre en primer lugar de la tierra que da el máximo de renta, para llegar en último término solamente a la tierra que no arroja renta alguna.

2) El precio de producción de la tierra peor, que no da renta alguna, es

siempre el precio comercial regulador, aunque éste, en el cuadro I, cuando la serie se forma en sentido ascendente, sólo permanezca

estacionario cuando se pongan en cultivo tierras cada vez mejores. En este caso, el precio del trigo producido en la tierra mejor es un precio regulador siempre y cuando que dependa de la cantidad producida por ella el saber hasta qué punto permanece como reguladora la tierra A. Si las tierras B, C y D produjesen más de lo necesario, A dejaría de actuar como reguladora. Esto es lo que parece tener presente Storch cuando erige en reguladora la mejor clase de tierra. En este sentido podemos decir que el precio del trigo americano regula el del trigo inglés.

3) La renta diferencial nace de la diferencia dada para el grado de desarrollo del cultivo, determinado en cada caso, en cuanto a la fertilidad natural de la clase de tierra (prescindiendo aquí, por el momento, de la situación), es decir, del volumen limitado de las tierras mejores y del hecho de que capitales iguales tienen necesariamente que invertirse en tierras desiguales, las cuales arrojan, por tanto, distinta cantidad producida por el mismo capital.

4) La existencia de una renta diferencial y de una renta diferencial graduada puede presentarse lo mismo en escala descendente, por el tránsito de tierras mejores a tierras peores, que a la inversa, por el paso de tierras peores a tierras mejores, o por un movimiento de zigzag en que los sentidos se alternen. (La serie I puede formarse tanto por el paso de D a A como por el paso de A a D. La serie II abarca movimientos en ambos sentidos).

5) La renta diferencial, según el modo como se forme, puede desarrollarse a base de un precio estacionario, ascendente o descendente de los productos agrícolas. Cuando los precios bajen, puede ocurrir que, suban la producción total y el total de rentas y que tierras que hasta entonces no daban renta la arrojen ahora, aunque la tierra peor A sea desplazada por otra mejor o se mejore ella misma y aunque disminuya la renta de otras tierras mejores e incluso de la mejor de todas (cuadro II) ; este proceso puede ir unido también a un descenso del total de rentas (en dinero). Finalmente, en caso de baja de los precios por efecto de una mejora general de cultivos, de tal modo que disminuyan el producto y el precio del producto de la tierra peor, puede ocurrir que permanezca estacionaria o disminuya la renta de una parte de la clase mejor de tierras, aumentando en cambio en las tierras mejores. La renta

diferencial de cada tierra, comparada con la tierra peor, depende indudablemente del precio del *quarter* de trigo, por ejemplo, siempre y cuando que se parta de una diferencia dada en cuanto a la masa del producto. Pero, si se parte de un precio dado, ella dependerá de la magnitud de la diferencia entre las masas de productos y, si yendo en aumento la fertilidad absoluta de toda la tierra, la de las tierras mejores aumenta más, relativamente, que la de las tierras peores, con ella aumentará también la magnitud de esta diferencia. Así (cuadro I), partiendo de un precio de 60 chelines, la renta de D se determina por su producto diferencial con respecto a A, es decir, por el excedente de 3 *quarter* s; la renta, en este caso, será, por tanto = 3 X 60 = 180 chelines. En cambio, en el cuadro III, en que el precio = 30 chelines, se determina por la masa del producto excedente de D sobre A = 8 *quarter* s, y 8 X 30 = 240 chelines.

Desaparece con esto el primer supuesto falso de la renta diferencial, que prevalece todavía en West, Malthus y Ricardo, a saber, el de que la renta diferencial implica siempre, necesariamente, el tránsito a tierras cada vez peores o la fertilidad sin cesar decreciente de la agricultura. Puede perfectamente, como hemos visto, coincidir con el tránsito a tierras cada vez mejores; puede darse cuando una tierra mejor pasa a ocupar el último sitio, en vez de la que antes era peor: puede darse también con un progreso creciente de la agricultura. Su única condición es la desigualdad de las clases de tierra. Y en lo que se refiere al desarrollo de la productividad, sólo requiere que el aumento de la fertilidad absoluta del total de tierras no anule esta desigualdad, sino que o bien la aumente o bien la deje estacionaria o la haga simplemente disminuir.

Desde comienzos hasta mediados del siglo XVIII imperó en Inglaterra, a pesar del precio decreciente del oro y la plata, una baja continua de los precios de los cereales paralela (si nos fijamos en este período en su conjunto) al aumento de la renta, del total de rentas, de la superficie de terrenos cultivados, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I combinado con el cuadro II en sentido ascendente, pero de tal modo que la tierra peor A se mejora o se elimina del cultivo cerealista; lo que, sin embargo, no quiere decir que no se utilice para otros fines agrícolas o industriales.

Desde comienzos del siglo XIX (fecha precisa) hasta 1815, hay un alza constante de los precios del trigo, con un aumento continuo de la renta, del total de rentas, de la superficie de las tierras cultivadas, de la producción agrícola y de la población. Esta situación corresponde al cuadro I en línea descendente. (Aquí debe intercalarse una cita sobre el cultivo de las tierras peores, en aquella época.) En tiempos de Petty y Davenant, hay quejas de los agricultores y terratenientes sobre las mejoras y roturaciones; baja de la renta en las tierras mejores, aumento del total de rentas por la extensión de las tierras rentables.

(En torno a estos tres puntos, dar más tarde algunas citas; asimismo acerca de la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierras cultivadas en un país.)

Debe tenerse siempre en cuenta, en lo tocante a la renta diferencial, que el valor comercial es siempre superior al precio total de producción de la masa de productos. Fijémonos, por ejemplo, en el cuadro

I. Los 10 *quarter* s de producto total se venden por 600 chelines, porque el precio comercial se determina por el precio de producción de A, que son 60 chelines por *quarter*. Y el precio real de producción es: A 1 *quarter* = 60 chelines;

1 *quarter* = 60 chelines

B 2 *quarter* s = 60 chelines; 1 *quarter*. = 30 chelines

C 3 *quarter* s = 60 chelines; 1 *quarter* = 20 chelines

D 4 *quarter* s = 60 chelines; 1 *quarter* = 15 chelines

Media

10 *quarter* s = 240 chelines

1 *quarter* = 24 chelines

El precio de producción real de los 10 *quarter* s son 240 chelines; se venden en 600, o sea, el 250 %

más caros. El precio medio real de 1 *quarter* son 24 chelines, el precio comercial 60 chelines, también un 250

% más caro.

Es la determinación por el valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia, que crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productos agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opere socialmente de un modo inconsciente y no intencional, acto que se basa necesariamente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de ésta. Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan, los 10 *quarter* s de trigo representarán una cantidad de tiempo de trabajo independiente igual a la que se contiene en los 240

chelines. Esta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra; con ello desaparecería, pues, la base sobre la que se sustenta una clase de terratenientes. Seria exactamente lo mismo que si el producto se abaratase en la misma cuantía por la importación de grano extranjero. Por consiguiente, todo lo que tiene de exacto la afirmación de que –

manteniendo el régimen actual de producción, pero suponiendo que la renta diferencial se asignase al Estado–

los precios de los productos agrícolas seguirían siendo los mismos, en igualdad de circunstancias, lo tiene de falso la tesis de que el valor de los productos no variaría si se sustituyese la sociedad capitalista por un régimen de asociación. La identidad del precio comercial tratándose de mercancías de la misma clase es el modo como se impone el carácter social del valor a base del régimen capitalista de producción y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías entre *individuos*. Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que representa una diferencia de menos en la realización de su tiempo de trabajo en

productos de la tierra, representa ahora una diferencia de más para una parte de la sociedad: los terratenientes.

Una segunda circunstancia, importante para lo que expondremos bajo el apartado II en el capitulo siguiente, es ésta:

No se trata solamente de la renta por acre o por hectárea, ni en general de la diferencia entre el precio de producción y el precio comercial o entre el precio de producción individual y general por acre, sino que interesa también saber cuántos acres de cada clase de tierra se hallan en cultivo. Aquí, la importancia afecta solamente, de un modo directo, a la magnitud del total de rentas, es decir, a la renta total de la superficie cultivada en su conjunto; pero nos sirve, al mismo tiempo, como transición para exponer el alza de la *cuota de la renta*, sí bien no suben los precios ni aumentan las diferencias en cuanto a la fertilidad relativa de las distintas clases de tierras, al bajar los precios.

Más arriba, teníamos:

CUADRO I

Clase de

Costo de

Renta

Renta en

tierra Acres producción Producto

en

trigo

dinero

A

1

3 libras esterlinas

1 *quarter* 0

quarter s 0 libras esterlinas

B

1

3 libras esterlinas

2 *quarte* 1

quarter s 3 libras esterlinas

C

1

3 libras esterlinas

3 *quarte* 2

quarter s 6 libras esterlinas

D

1

3 libras esterlinas

4 *quarte* 3

quarter s 9 libras esterlinas

Total 4

10

quarter s 6

quarter s 18 libras esterlinas

Supongamos ahora que el número de acres cultivados aumente al doble en cada una de las cuatro clases, y tendremos:

CUADRO I a

Clase de

Costo de

Renta

Renta en

tierra Acres producción Producto

en

trigo

dinero

A

2

6 libras esterlinas

2 *quarter* 0

quarter s 0 libras esterlinas

B

2

6 libras esterlinas

4 *quarte* 2

quarter s 6 libras esterlinas

C

2

6 libras esterlinas

6 *quarte* 4

quarter s 12 libras esterlinas

D

2

6 libras esterlinas

8 *quarte* 6

quarter s 18 libras esterlinas

Total 8

20

quarter s 12

quarter 36 libras esterlinas

Estableceremos aún dos variantes. La primera, que la producción se extiende a las dos clases inferiores de tierras, es decir, como sigue:

CUADRO I b

Clase

Costo de producción

de

Acres

Producto

Renta en

Renta en

tierra

Por acre

En total

trigo

dinero

A

4

3 libras est.

12 libras est. 4 *quarters* 0

quarters

0 libras est.

B

4

3 libras est.

12 libras est. 8 *quarters* 4

quarters

12 libras est.

C

2

3 libras est.

6 libras est. 6 *quarters* 4

quarters

12 libras est.

D

2

3 libras

6 libras est. 8 *quarters* 6

quarters

18 libras est.

Total

12

36 libras est.

26 *quarters* 14

quarters

42 libras est.

y finalmente, extensión desigual de la producción y del área cultivada en las cuatro clases de tierras: CUADRO I c

Clase

de

Acres

Costo de producción

Producto

Renta en

Renta en

tierra

Por acre

En total

trigo

dinero

A

1

3 libras est.

3 libras est. 1 *quarters* 0

quarters

0 libras est.

B

2

3 libras est.

6 libras est. 4 *quarters* 2

quarters

6 libras est.

C

5

3 libras est.

15 libras est. 15 *quarters* 10

quarters

30 libras est.

D

4

3 libras est.

12 libras est. 16 *quarters* 12

quarters

36 libras est.

Total

12

36 libras est.

36 *quarters* 24

quarters

72 libras est.

Desde luego que, en todos los casos citados, I, Ia, Ib, Ic, la renta por acre permanece constante, ya que, en realidad, el rendimiento de una misma masa de capital por acre de terreno del mismo tipo sigue siendo la misma; solamente hay que admitir –lo que es verdad para cada país y en cada periodo dado– que los diversos tipos de terreno representan una proporción definida del conjunto de tierras cultivadas. Además, hay que admitir –lo que siempre es el caso si se comparan dos países o la situación de un mismo país en dos épocas diferentes– que se modifica la relación expresando la distribución del conjunto de la superficie cultivada entre los distintos tipos de terreno.

Si comparamos el cuadro Ia con el cuadro I, vernos que si el cultivo de las tierras de las cuatro clases aumenta en la misma proporción, al duplicarse los acres cultivados se duplica la producción total, y se duplica también la renta en trigo y la renta en dinero.

Pero si comparamos Ib y Ic sucesivamente con I encontramos que en ambos casos se triplica el área de tierras cultivadas. En los dos casos aumenta de 4 acres a 12, pero en el caso Ib son las clases A y B, de las que A no arroja ninguna renta y B sólo arroja la mínima renta diferencial, las que participan del modo más considerable en el incremento: en efecto, de los 8 acres que entran nuevamente en cultivo, corresponden 3 a A y 3 a B, o sea, 6 en total, mientras que a C y D sólo corresponde 1 a cada una, es decir, 2 en total. Dicho en otros términos: 3/4 del incremento corresponden a A y B solamente 1/4 a C y D. Establecido esto, vemos que en Ib, comparado con I al triple volumen del cultivo no corresponde un producto triple, pues el producto no aumenta de 10 a 30, sino solamente a 26. Por otra parte, como una parte considerable del incremento se produce en A, que no arroja renta alguna, y en el incremento de las tierras mejores lleva la parre principal la

clase B, tenemos que la renta en trigo aumenta solamente de 6 a 14 *quarter* s y la renta en dinero de 18 libras esterlinas a 42.

En cambio, si comparamos el cuadro Ic con el cuadro I, donde la tierra que no arroja renta no aumenta en lo más mínimo de volumen y la que arroja la renta mínima sólo aumenta débilmente, mientras que el incremento fundamental corresponde a C y D, vemos que al triplicarse la superficie de tierra cultivada la producción ha aumentado de 10 *quarter* s a 36, es decir, en más del triple, y la renta en trigo de 6 a 24

quarter s, o sea, en el cuádruplo, y lo mismo la renta en dinero, que sube de 18 libras esterlinas a 72.

El precio del producto agrícola permanece en todos estos casos estacionario, en lo que a la naturaleza de las cosas se refiere, la renta total aumenta en todos los casos conforme se va extendiendo el cultivo, siempre y cuando que éste no se reduzca exclusivamente a la tierra peor, que no arroja renta alguna.

Pero este aumento no es siempre el mismo. En la proporción en que la extensión del cultivo afecta a las clases mejores de tierra y en que, por tanto, la masa de productos no aumenta solamente a tono con la extensión de tierras cultivadas, sino con mayor rapidez, aumentan la renta en trigo y la renta en dinero. A medida que la tierra peor y las clases de tierra más cercanas a ella participan preferentemente en la extensión del cultivo (partiendo siempre del supuesto de que la tierra peor constituye una clase constante), la renta total no aumenta en proporción a la medida en que el cultivo se extiende. Por tanto, partiendo de dos países dados en que la tierra A que no arroja renta alguna sea de la misma calidad, el total de rentas se halla en razón inversa a la parte alícuota que representan dentro de la renta total las dos peores clases de terreno y, por consiguiente, en razón inversa también a la masa del producto, a base de la misma inversión del capital sobre áreas totales de la misma extensión. La proporción entre la cantidad de la peor tierra cultivada y la mejor dentro del área total de tierra de un país actúa, pues, sobre el total de rentas al revés que la proporción entre la calidad peor de la tierra cultivada, la buena y la mejor de todas sobre la renta por acre y también, por tanto, en igualdad de circunstancias, sobre el total de rentas. La confusión entre estos dos factores ha dado lugar a toda una serie de objeciones absurdas contra la renta diferencial.

El total de rentas aumenta, por consiguiente, mediante la simple extensión del cultivo y por la mayor inversión de capital y trabajo en la tierra, que lleva

consigo.

Pero el punto más importante es éste: aunque, según el supuesto de que se parte, la proporción entre las rentas de las distintas clases de tierras, calculada por acre, se mantiene invariable y también, por tanto, la cuota de renta, considerada en relación al capital invertido por cada acre, vemos lo siguiente: si comparamos el cuadro la con el cuadro I –el caso en que el número de acres cultivados ha aumentado proporcionalmente, al igual que el capital invertido en ellos– advertirnos que, así como la producción total aumenta proporcionalmente a la mayor superficie de cultivo, es decir, así como ambas se duplican, con el total de rentas ocurre otro tanto. Sube de 18 libras esterlinas a 36, lo mismo que el número de acres aumenta de 4 a 8.

Si nos fijamos en la superficie total de 4 acres, vemos que el total de rentas percibidas por ellos ascendía a 18 libras esterlinas; por tanto, la renta media, incluyendo la tierra que no rinde renta alguna, es de 4 1/2 libras. Así podría hacer sus cálculos, por ejemplo, un terrateniente al que perteneciesen los 4 acres, y así es, en efecto, como se calcula estadísticamente la renta media de todo un país. El total de rentas de 18 libras esterlinas se obtiene mediante el empleo de un capital de 10 libras. La proporción entre estas dos cifras es lo que llamamos la cuota de renta, que aquí es, por tanto, del 180 %.

La misma cuota de renta hay en Ia, en que se cultivan 8 acres en vez de 4, pero de tal modo que todas las clases de tierra toman parte en el incremento en la misma proporción. El total de rentas de 36 libras esterlinas arroja, a base de 8 acres y 20 libras esterlinas de capital invertido, una renta media de 4 1/2 libras por acre y una cuota de renta del 180 %.

Sí nos fijamos, por el contrarío, en el caso Ib, donde el incremento se circunscribe fundamentalmente a las dos clases inferiores de tierras, tenemos una renta de 42 libras esterlinas para 12

acres, es decir, una renta media de 3 1/2 libras por acre. El capital total desembolsado son 30 libras esterlinas y, por tanto, la cuota de renta = 140 %. La renta medía por acre ha bajado, pues, en 1 libra, y la cuota de renta ha descendido del 180 al 140 %. Por consiguiente, al aumentar la renta total de 18 libras a 42, nos encontramos con que disminuye la renta media, tanto por acre como en proporción al capital; del mismo modo que aumenta la

producción, pero no de un modo proporcional. Y esto, a pesar de que la renta sigue siendo la misma en todas las clases de tierras, tanto por acre como en cuanto al capital invertido. La explicación de esto está en que ¾ del incremento corresponden a la tierra A, que no arroja renta alguna, y a la tierra B, que sólo da la renta mínima.

Si en el caso Ib la extensión total del cultivo sólo afectase a la tierra A, tendrían los 9 acres en A, en B, 1 en C y 1 en D. El total de rentas seguiría siendo, lo mismo que antes, 18 libras esterlinas y, por tanto, la renta media por acre para los 12 acres 1 1/2 libras, con 18 libras de renta para 30 de capital invertido, o sea una cuota de renta del 60 %. La renta medía, calculada tanto por acre como sobre el capital invertido, habría descendido considerablemente, mientras que el total de renta no habría aumentado.

Finalmente, comparemos el cuadro Ic con los cuadros I y Ib. Comparado con I, vemos que la superficie de tierras se ha triplicado, y lo mismo el capital invertido. El total de rentas son ahora 72 libras esterlinas por 12 acres, o sean, 6 libras esterlinas por acre contra 4 1/2 libras esterlinas en el caso I. La cuota de renta por el capital invertido (72 libras: 30 libras) el 240 en vez del 180 %. El producto total ha aumentado de 10 *quarter* s a 36.

Comparado con Ib, donde la cifra total de acres cultivados, el capital invertido y las diferencias entre las clases de tierra cultivadas son las mismas, pero con distinta distribución, vemos que el producto son 36

quarter s en vez de 26, la renta media por acre 6 libras esterlinas en vez de 3 1/2 y la cuota de renta con respecto al capital total invertido, en la misma cuantía que allí, el 240 en vez del 140 %.

Lo mismo si consideramos las distintas situaciones esquematizadas en los cuadros Ia, Ib, Ic como situaciones que se dan paralela y simultáneamente en distintos países que si las consideramos como situaciones sucesivas dentro del mismo país, nos encontramos con que, a base de un precio estacionario del trigo, por ser el mismo el rendimiento de la tierra peor, que no arroja renta, a base de permanecer invariable la diferencia en cuanto a la fertilidad de las distintas clases de tierra cultivadas y de ser la misma cuantía del producto respectivo e igual, por tanto, la inversión de capital en las mismas partes alícuotas (acres) de las superficies cultivadas dentro de cada clase de

tierras; de permanecer constante, por consiguiente, la proporción entre las rentas por acre de cada clase de tierras y la misma la cuota de renta por el capital invertido en cada una de ellas: *Primero*, el total de rentas aumenta siempre al extenderse la superficie cultivada y, por tanto, al aumentar la inversión de capital, exceptuado el caso en que todo el incremento se concentre en la tierra que no arroja renta. *Segundo*, tanto la renta media por acre (el total de rentas dividido entre el total de acres cultivados) como la cuota media de renta (el total de rentas dividido entre el capital total invertido) pueden variar muy considerablemente; ambas en el mismo sentido, pero en distintas proporciones, a su vez, entre si. Si dejamos a un lado el caso en que el incremento se concentra exclusivamente en la tierra A que no arroja renta alguna, resulta que la renta medía por acre y la renta media por el capital invertido en la agricultura dependen de las partes proporcionales que las diversas clases de tierras representan dentro de la superficie total cultivada; o, lo que es lo mismo, de la distribución del capital total invertido entre las clases de tierras de distinta fertilidad. Ya sea mucho o poco el terreno cultivado y, por tanto (con excepción del caso en que el incremento sólo corresponda a A), ya sea grande o pequeño el total de rentas, la cuota media por acre o la cuota media de renta por el capital invertido siguen siendo las mismas mientras permanezcan constantes las proporciones en que las distintas clases de tierras participen en la superficie total. A pesar del aumento del total de rentas, y por muy considerable que él sea, que se produce al extenderse el cultivo y aumentar la inversión de capital, la renta media por acre y la cuota medía de renta por el capital invertido disminuyen cuando la extensión de los terrenos que no arrojan renta alguna o que sólo dan una pequeña renta diferencial crece en mayores proporciones que la de las tierras mejores, dotadas de una renta alta. Y a la inversa, la renta media por acre y la cuota media de renta por el capital invertido aumentan a medida que las mejores tierras representan una parte proporcionalmente grande de la superficie total y, a medida que, por tanto, les corresponde una inversión de capital proporcionalmente mayor.

Sí, por tanto, consideramos la renta media por acre o por hectárea de toda la tierra cultivada, como suele hacerse en las obras de estadísticas, comparando entre sí bien distintos países en la misma época, bien distinta época dentro del mismo país, vemos que la cuantía media de la renta por acre y también, por tanto, el total de rentas corresponden en ciertas proporciones (aunque no

avanza, ni mucho menos, al mismo ritmo, sino más bien a ritmo más rápido) no a la fertilidad relativa, sino a la fertilidad absoluta de la agricultura en un país, es decir, a la masa de los productos que suministra por término medio en la misma superficie. Pues cuanto mayor sea la participación que las clases mejores de tierra tengan dentro de la superficie total, mayor será la masa de productos, a base de la misma inversión de capital y de la misma superficie de tierra, y tanto mayor también la renta media por acre. Y al revés, en el caso inverso. De este modo, parece como si la renta se determinase, no por la proporción de la fertilidad diferencial, sino por la de la fertilidad absoluta, anulándose así la ley de la renta diferencial. De aquí que se nieguen ciertos fenómenos o intenten explicarse también mediante diferencias inexistentes en cuanto a los precios medios del trigo y a la fertilidad diferencial de los terrenos cultivados, fenómeno que tiene su base, pura y simplemente, en el hecho de que la proporción del total de rentas ya sea con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, ya sea con respecto al capital total invertido en la tierra, siendo la misma la fertilidad de la tierra que no arroja renta y los mismos, por tanto, los precios de producción e idéntica la diferencia entre las distintas clases de tierras, se halla determinada no sólo por la renta por acre o por la cuota de renta sobre el capital, sino también por el número proporcional de acres de cada clase de tierra dentro de la cifra total de acres cultivados, o, lo que es lo mismo, por la distribución del capital total invertido entre las distintas clases de tierra. Es curioso que hasta ahora se haya pasado totalmente por alto esta circunstancia. Sin embargo, se pone de relieve, y esto es importante para el curso ulterior de nuestra investigación, que la cuantía proporcional de la renta media por acre y la cuota

medía de renta, o sea, la proporción entre el total de rentas y el capital total invertido en la tierra, pueden aumentar o disminuir –siempre y cuando que permanezcan invariables los precios, la diferencia en cuanto a la fertilidad de las tierras cultivadas y la renta por acre, o bien la cuota de renta del capital invertido por acre en cada clase de tierras que realmente arrojen una renta, o por todo el capital que arroja una renta efectiva– por el aumento simplemente extensivo del cultivo.

Aun hemos de hacer aquí algunas adiciones con respecto a la forma de la, renta diferencial que estamos examinando bajo el apartado I aunque en parte puedan encajar también en el apartado II.

Primero: Hemos visto como la renta medía por acre o la cuota medía de renta correspondiente al capital pueden aumentar al extenderse el cultivo, si permanecen estacionarios los precios e invariable la fertilidad diferencial de las tierras cultivadas. Tan pronto como se halla apropiada toda la tierra de un país y la inversión de capital sobre la tierra, el cultivo y la población han alcanzado un determinado nivel –factores que deben darse todos por supuesto allí donde impera el régimen capitalista de producción. adueñándose también de la agricultura–, el precio de la tierra no cultivada de las distintas clases (presuponiendo simplemente la renta diferencial) se determina por el precio de las tierras cultivadas de calidad igual y situación equivalente.

El precio es el mismo –deduciendo los gastos adicionales de roturación–, a pesar de que estas tierras no arrojan renta alguna. El precio de la tierra, en efecto, no es otra cosa que la renta capitalizada. Aun tratándose de tierras cultivadas, con el precio se pagan solamente las rentas futuras, se pagan, por ejemplo, de antemano y de una vez, las rentas correspondientes a veinte años, suponiendo que el tipo de interés vigente sea el 5 %.

Cuando se vende tierra, se vende siempre como fuente de renta y en la perspectiva de la renta precisamente (que aquí se considera como fruto de la tierra, cosa que sólo es en apariencia) lo que distingue las tierras no cultivadas de las que lo están. El precio de las tierras no cultivadas, lo mismo que su renta, de la que él no es más que una fórmula sintética, es algo puramente ilusorio mientras las tierras no se hallen realmente en cultivo. No obstante, se determina *a priori* como decimos y se realiza tan pronto como la tierra encuentra comprador. Por tanto, si la renta real media de un país se determina por el total efectivo de rentas de este país por término medio durante un año y por su proporción con respecto a la superficie total de tierras cultivadas, esto quiere decir que el precio de la parte de tierras no cultivadas se determina por el precio de las tierras que se hallan en cultivo y no es, por tanto, más que un reflejo de la inversión de capital y de sus resultados por lo que afecta a las tierras cultivadas. Y como, exceptuando las tierras peores, todas las clases de tierras arrojan una renta (renta que aumenta, como veremos en el apartado II, conforme aumenta la masa del capital y la correspondiente intensidad del cultivo), se forma así el precio nominal de las tierras no cultivadas, convirtiéndose éstas en una mercancía, en una fuente de riqueza para su poseedor. Lo cual explica, al mismo tiempo, por qué aumenta

el precio de la tierra de toda la superficie, incluyendo la no cultivada (Opdyke).

Sobre este reflejo exclusivamente, que el capital y el trabajo proyectan sobre la tierra no cultivada, descansa la especulación de tierras en los Estados Unidos, por ejemplo.

Segundo: La extensión del suelo cultivado en general se realiza bien como tránsito hacia las tierras peores, bien en las distintas clases de tierras existentes, en diversas proporciones a medida que se van presentando. El tránsito hacia tierras peores no se realiza nunca, naturalmente, de un modo libre y voluntario, sino que –dando por supuesto el régimen capitalista de producción– sólo puede ser resultado de un alza de precios o imposición de la necesidad, factor éste común a todos los sistemas de producción. Esto , sin embargo, no es algo incondicional. Puede ocurrir que tierras malas sean preferidas por su situación a tierras relativamente mejores, factor decisivo para la extensión del cultivo en los países jóvenes; y también porque, aunque la formación de tierras de una gran zona se cuenta en general entre las más fructíferas, en la realidad se hallan mezcladas y confundidas las tierras mejores y las peores, lo cual obliga a cultivar las segundas, sencillamente por su unión con las primeras. Si la tierra peor se halla intercalada entre la mejor, ésta le concede la ventaja de su situación sobre otras tierras más fértiles, pero que no se hallan unidas a las tierras ya cultivadas o a punto de ser puestas en cultivo.

Así se explica que el Estado de Michigan fuese uno de los primeros Estados occidentales que se convirtieron en exportadores de trigo Su tierra es, en conjunto, pobre. Pero su vecindad con el Estado de Nueva York y sus comunicaciones por agua por medio de los lagos y del canal de Erie le permitieron adelantarse a otros Estados de tierra más fértil, pero situados al Oeste. El ejemplo de este Estado, comparado con el de Nueva York, ilustra también el tránsito de tierras mejores a otras peores. Las tierras del Estado de Nueva York, sobre todo en su parte occidental, son incomparablemente más fértiles, especialmente en lo que se refiere al cultivo de cereales. Pero estas tierras perdieron su fertilidad a fuerza de cultivarlas rapazmente, y ello determinó que las tierras del Estado de Michigan pasasen a ser más fértiles.

“En 1838 se cargaba en Buffalo harina de trigo hacia el Oeste, procedente

sobre todo de la región triguera de Nueva York y del alto Canadá. En la actualidad, aunque sólo han transcurrido doce años, se transportan del Oeste cantidades enormes de trigo y harina, a lo largo del canal de Erie y por este mismo canal, embarcándose hacía el Este en Buffalo y en los puertos cercanos. La exportación de trigo y harina fue

estimulada especialmente por la epidemia de hambre sufrida por Europa en 1847. Esto hizo que se abaratase el trigo en el Oeste del Estado de Nueva York y que el cultivo de este cereal se hiciese menos rentable. Ello obligó a los *farmers* neoyorkinos a orientarse más hacia la ganadería y la producción lechera, el cultivo de frutos, legumbres y hortalizas, etc.; es decir, hacia ramas en las que a su juicio, el Noroeste no estaría en condiciones de competir directamente con ellos" (J. W. Johnston, *Notes on North America*, Londres, 1851, tomo 1, p. 222 [223]).

Tercero: Es un supuesto falso el creer que la tierra, en las colonias y en general en los países jóvenes que pueden exportar el grano a precios baratos, presenta por ello, necesariamente, una mayor fertilidad natural. Aquí, el grano no sólo se vende por debajo de su valor, sino incluso por debajo de su precio de producción, es decir, por debajo del precio de producción determinado por la cuota media de ganancia vigente en los países más antiguos.

Sí, como dice Johnston (p. 223) "estamos acostumbrados a asociar a esos nuevos Estados de los que todos los años llegan a Buffalo grandes cargamentos de trigo la idea de una gran fertilidad natural y de extensiones infinitas de ricas tierras", ello depende en primer lugar de las situaciones económicas existentes.

La población de un país como Michigan, por ejemplo, se halla al principio consagrada casi exclusivamente a la agricultura, principalmente a los productos agrícolas en masa, los únicos que pueden cambiar por artículos industriales y por los productos tropicales. De aquí que todo su producto sobrante adopte la forma de trigo.

Esto distingue desde el primer momento a los Estados coloniales basados en el mercado mundial moderno de los viejos países coloniales y especialmente del mundo antiguo. El mercado mundial les permite obtener directamente

productos que en otras circunstancias tendrían que crear ellos mismos: vestidos, herramientas, etc. Gracias a ello pudieron los Estados del Sur de la Unión hacer del algodón su producto fundamental. La división del trabajo en el mercado mundial se lo permite. Por consiguiente, aunque *parecen* producir, si tenemos en cuenta su juventud y su cifra relativamente pequeña de población, un producto sobrante muy grande, ello no se debe a la fertilidad de su tierra, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de éste y, por lo tanto, del producto sobrante en que se materializa.

Además, tierras relativamente menos fértiles pero que se cultivan por vez primera y que aún no se hallan desgastadas por el cultivo, siempre y cuando que las condiciones climáticas no sean del todo desfavorables, tienen acumuladas, por lo menos en las capas superiores, tantas sustancias nutritivas vegetales fácilmente asimilables, que pueden dar muchas cosechas sin necesidad de abono, y además con un cultivo completamente superficial. En cuanto a las praderas del Occidente se da asimismo la circunstancia de que apenas suponen ningún gasto de roturación, pues la misma naturaleza se ha encargado de ponerlas directamente en condiciones de cultivo.1 En zonas menos fértiles de esta clase, el sobrante no se produce por la gran fertilidad del suelo, es decir, por el rendimiento que ésta da por acre, sino por la masa de acres que pueden cultivarse de un modo superficial, ya que esta tierra no cuesta nada a quien la cultiva o cuesta una cantidad insignificante, si se la compara con países más viejos. Por ejemplo, allí donde rige el contrato de aparcería, como ocurre en ciertas regiones de Nueva York, Michigan, el Canadá, etc. Una sola familia puede cultivar superficialmente 100 acres, supongamos, y aunque el producto por acre no sea grande, el producto de 100 acres deja siempre un sobrante considerable para la venta. A esto hay que añadir lo que supone la posibilidad de sostener una ganadería casi sin gastos en pastos naturales, sin necesidad de recurrir al forraje artificial. Lo que decide, en estos casos, no es la calidad, sino la cantidad de tierra. Claro está que la posibilidad de este cultivo superficial se agota más o menos pronto, en razón inversa a la fertilidad de la nueva tierra y en razón directa a la cantidad en que se exporten sus productos. "Sin embargo, estas tierras dan magníficas primeras cosechas, incluso de trigo; quien saque a esta tierra el primer jugo podrá enviar al mercado un gran remanente de trigo" (*ob. cit.*, p. 224). En países de viejo cultivo, las relaciones de propiedad, el precio de las tierras no cultivadas, determinado por el precio de las tierras en cultivo, etc., hacen

imposible esta clase de cultivo extensivo.

Los datos siguientes indican que no es necesario que estas tierras sean, como Ricardo se lo imagina, muy fértiles ni que se cultiven tampoco clases de tierras de igual fertilidad: en el Estado de Michigan fueron sembrados de trigo, en 1848, 165,900 acres, que produjeron 4.739,300 *bushels*, lo que representa una media de 10 1/5 *bushels* por acre; o sea, deduciendo la simiente, menos de 9 *bushels*. De los 29 *counties* (68) del Estado, dos produjeron a razón de una media de 7 *bushels*, tres de 8, dos de 9, siete de 10, seis de 11 tres de 12, cuatro de 13 y solamente uno de 16 y otro de 18 *bushels* por acre (*ob. cit.*, p. 225).

Respecto al cultivo práctico, la mayor fertilidad de la tierra coincide con la mayor posibilidad de utilizarla inmediatamente. Esta puede ser mayor en una tierra pobre por naturaleza que en una tierra naturalmente rica; pero es, a pesar de ello, la tierra de que primero echará mano el colono y a la que, si carece de capital, tendrá necesariamente que recurrir.

Finalmente, la extensión del cultivo a extensiones mayores de tierra –prescindiendo del caso que acabamos de examinar, donde no hay más remedio que recurrir a tierras peores que las anteriormente

cultivadas–, a las distintas clases de tierras, desde A hasta D, y por tanto, el cultivo de extensiones mayores de B y C, por ejemplo, no presupone ni mucho menos el alza anterior de los precios del trigo, del mismo modo que la ampliación año tras año de la industria de hilados de algodón, por ejemplo, no requiere un alza constante del precio de los hilados. Aunque un alza o una baja considerables de los precios comerciales influye en el volumen de la producción, también a base de los precios medios, cuyo nivel no estimula excepcionalmente ni entorpece la producción, se manifiesta continuamente en la agricultura (como en todas las otras ramas de producción explotadas por métodos capitalistas) aquella superproducción relativa que es de por sí idéntica a la acumulación y que en otros sistemas de producción se produce directamente por el aumento de la población y en las colonias por el movimiento constante de inmigración. La demanda crece continuamente y ante esta perspectiva aumenta de un modo constante el nuevo capital invertido en nuevas tierras, aunque, según las circunstancias, con vistas a productos agrícolas distintos. Es la formación de nuevos capitales lo que de

por sí determina esto. Pero, por lo que se refiere al capitalista individual, éste mide el volumen de su producción por el de su capital disponible, siempre y cuando que pueda vigilarlo él personalmente. Su objetivo consiste en ocupar el mayor lugar posible en el mercado. Si se produce de más, no se reconoce culpable él mismo, sino que achaca la culpa a su competidor. El capitalista individual puede extender su producción de dos modos: apropiándose una parte alícuota mayor del mercado existente o ampliando el mercado por sí mismo.

NOTAS CAPÍTULO 39

* Así en el original (*Ed.*)

1 Es precisamente el rápido desarrollo del cultivo de estos terrenos de praderias o estepatios lo que ha convertido últimamente en una irrisión de muchachos la famosisima tesis malthusiana de que “la población pesa sobre los medios de subsistencia", haciendo nacer por contraposición a ella ese clamor de los agracios según el cuál la agricultura y con ella Alemania se hunde sí no da salida violentamente a los medios de subsistencia que pesan sobre la población. El cultivo de estas estepas, praderias, pampas, llanos, etcétera, no hace, además, más que comenzar: por consiguiente, la conmoción que está llamada a producir en la agricultura europea se hará sentir aún de un modo muy distinto. (*F. E.*)

CAPÍTULO XL

SEGUNDA FORMA DE LA RENTA DIFERENCIAL

(RENTA DIFERENCIAL II)

Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como el resultado de la distinta productividad de inversiones iguales de capital sobre extensiones de tierra iguales pero de diversa fertilidad, por donde la renta diferencial respondía a la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en la tierra peor, que no arroja renta alguna, y el invertido en la tierra mejor. Vimos las inversiones de capital hechas simultáneamente en distintas tierras, de tal modo que a cada nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo de la tierra, una ampliación de la superficie de tierras cultivadas.

Pero, en última instancia, la renta diferencial sólo era, intrínsecamente, resultado de la distinta productividad de capitales iguales invertidos en la tierra.

¿Puede suponer alguna diferencia el hecho de que las masas de capital de distinta productividad se inviertan sucesivamente en la misma tierra o se inviertan simultáneamente en tierras distintas, siempre y cuando que los resultados que se obtengan sean los mismos?

En primer lugar, no puede negarse que, cuando se trata de la creación de una ganancia extraordinaria, es indiferente el que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de A arrojen 1 *quarter*, de tal modo que 3 libras esterlinas representen el precio de producción y el precio comercial regulador de 1 *quarter* de trigo, mientras que 3 libras esterlinas de costo de producción invertidas en un acre de B arrojan 2 *quarter* s y, por tanto, una ganancia extraordinaria de 3 libras, el costo de producción de 3 libras esterlinas por acre de C da 3 *quarter* s, con 6 libras esterlinas de ganancia extraordinaria y, por último, 3 libras de costo de producción invertidas en un acre de D da 4 *quarter* s y 9

libras esterlinas de superganancia, o que el mismo resultado se consiga invirtiendo estas 12 libras esterlinas de costo de producción o estas 10 libras esterlinas de capital con los mismos efectos y el mismo orden en un solo acre de tierra. Trátase siempre de un capital de 10 libras esterlinas, cuyas partes de valor de 2 1/2 libras cada una, sucesivamente invertidas, ya se inviertan simultáneamente en 4 acres de distinta fertilidad o en un solo acre sucesivamente, arrojan por ser distinto su producto, salvo una parte que no produce ganancia extraordinaria alguna, una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia entre su rendimiento y el de aquella inversión que no arroja renta.

Las ganancias extraordinarias y las distintas cuotas de la ganancia extraordinaria según las diversas partes de valor de] capital se forman por igual en ambos casos. Y la renta no es sino una forma de esta ganancia extraordinaria, que constituye su sustancia. Es cierto que el segundo método opone ciertas dificultades para la transformación de la ganancia extraordinaria en renta, es decir, para esta mutación de forma que implica la transferencia de las ganancias extraordinarias de manos del arrendatario

capitalista a manos del propietario de la tierra. De aquí la tenaz resistencia que los arrendatarios ingleses oponen a la formación de una estadística agrícola oficial. Y de aquí también la lucha entre ellos y los terratenientes en torno a la fijación de los resultados reales de su inversión de capital (Morton). La explicación de esto está en que la renta se establece al arrendarse la tierra, con lo cual las ganancias extraordinarias obtenidas por las inversiones sucesivas de capital van a parar al bolsillo del arrendatario, mientras permanece en vigor el contrato de arriendo. De aquí también la lucha de los arrendatarios por conseguir contratos a largo plazo, y a la inversa, la multiplicación de los contratos rescindibles anualmente (*tenancies at will*) por la prepotencia de los terratenientes.

Es, pues, evidente desde el primer momento que aun cuando para los efectos de la ley que rige la formación de las ganancias extraordinarias no supone diferencia alguna el que capitales iguales con resultados desiguales se inviertan simultáneamente en tierras de igual extensión o sucesivamente en una misma tierra, esto implica sin embargo una diferencia considerable en lo que se refiere a la transformación de la ganancia extraordinaria en renta del suelo. El segundo método encuadra esta transformación dentro de límites que de una parte son más estrechos y de otra parte más fluctuantes. Por esto en los países de cultivo intensivo (y, económicamente, no entendemos por cultivo intensivo sino la concentración del capital en la misma tierra, en vez de estar repartido en tierras situadas las unas al lado de las otras) es la profesión de tasador de tierras, como ha expuesto Morton en su obra *Resources of Estates* [Londres, 1858, páginas 209

ss.], una profesión tan importante, complicada y difícil. Tratándose de mejoras más bien permanentes de la tierra, la fertilidad diferencial del suelo, artificialmente lograda, coincide al expirar el contrato de arriendo

con su fertilidad natural; de aquí la necesidad de calcular la renta a base de la distinta fertilidad de las diversas clases de tierras. En cambio, en la medida en que la formación de la ganancia extraordinaria se determina por la cuantía del capital de explotación, la cuantía de la renta, partiendo de una cierta magnitud de aquel capital, se calcula a base de la renta media del país en su conjunto, procurándose por tanto, que el nuevo arrendatario disponga del capital suficiente para proseguir el cultivo en el mismo plano intensivo.

En el estudio de la renta diferencial II deben destacarse los siguientes puntos:

Primero: Su base y su punto de partida, no sólo históricamente, sino por lo que afecta a su funcionamiento en cada momento dado, es la renta diferencial I, es decir, el cultivo simultáneo de varías clases de tierra de distinta fertilidad y situación; por tanto, la inversión simultánea de distintas partes integrantes del capital agrícola total en tierras de diferente calidad.

Desde un, punto de vista histórico, esto se comprende por si mismo. En las colonias, los colonos tienen poco capital que invertir; los factores fundamentales de producción son el trabajo y la tierra. Cada cabeza de familia procura conseguir un campo independiente de ocupación para él y los suyos, al lado del de los otros colonos. En la verdadera agricultura, esto hubo de ocurrir ya en general en los sistemas de producción anteriores al capitalismo. En el apacentamiento de ganado lanar y en la ganadería en general como ramas de producción independientes nos encontramos con una explotación más o menos colectiva de la tierra, explotación que presenta de suyo un carácter extensivo. El régimen capitalista de producción tiene como punto de partida sistemas de producción anteriores en que los medios de producción son, jurídicamente o de hecho, propiedad del mismo cultivador; en una palabra, parte de la explotación artesanal de la agricultura. Lógicamente va desarrollándose poco a poco, a partir de aquí la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos convertidos en obreros asalariados. Allí donde aparece el régimen capitalista de producción con sus características propias, lo hace primeramente, sobre todo, en la cría de ganado lanar y en la ganadería; más tarde, no en la concentración del capital en una extensión relativamente pequeña de tierra, sino en la producción en gran escala, con el consiguiente ahorro de caballos y de otros gastos de producción; pero, en realidad, no mediante la inversión de más capital en la misma tierra. Además, las leyes naturales que rigen el cultivo de la tierra implican el que, al llegar el cultivo a cierto nivel, con el consiguiente agotamiento de la tierra, el capital, considerado también aquí como los medios de producción ya producidos, se convierta en el factor decisivo de la agricultura.

Mientras la tierra cultivada forma una zona relativamente pequeña en proporción a la no cultivada y la fuerza de la tierra no se halla agotada aún

(que es lo que ocurre allí donde predominan la ganadería y el régimen carnívoro de alimentación, en el periodo anterior al de predominio de la agricultura en sentido estricto y de la alimentación vegetal), el nuevo régimen incipiente de producción aparece frente a la producción campesina; sobre todo en lo que se refiere a la extensión de las tierras cultivadas por cuenta de un solo capitalista, es decir, mediante la inversión extensiva del capital en una superficie geográficamente grande de tierra. Puede afirmarse, pues, de antemano, que la renta diferencial I constituye la base histórica, el punto histórico de partida. De otra parte, la renta diferencial II sólo entra en funciones en cada momento dado sobre un terreno que es, a su vez, la base abigarrada sobre que descansa la renta diferencial I.

Segundo: En la renta diferencial bajo su forma II se añaden, por contraste con la fertilidad, las diferencias que afectan a la distribución del capital (y del crédito) entre los arrendatarios. En la industria en sentido estricto, pronto se establece un mínimo propio de volumen de negocios para cada rama industrial y, de acuerdo con ello, un mínimo de capital por debajo del cual no puede acometerse con éxito una sola empresa. Se establece asimismo en cada rama industrial una media normal de capital que rebasa ese mínimo y de la cual tiene que disponer y dispone en efecto la masa de los productores. Lo que excede de ella puede producir una ganancia extraordinaria; lo que no llega a ella no obtiene la ganancia media.

El régimen capitalista de producción sólo se hace extensivo a la agricultura de un modo lento y desigual, como puede verse en Inglaterra, que es el país clásico del régimen capitalista de producción en la agricultura. Mientras no existe una libre importación de cereales o sus efectos son limitados, por serlo su volumen, son los productores que trabajan las tierras malas, es decir, en condiciones de producción inferiores a las medias, los que determinan el precio comercial. En sus manos se encuentra gran parte de la masa total de capital invertida en la agricultura y puesta a disposición de ella.

Es exacto que, por ejemplo, el campesino en su pequeña parcela invierte mucho trabajo. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto de las sociales como de las materiales, que determinan su productividad.

Esta circunstancia hace que los verdaderos arrendatarios capitalistas puedan

apropiarse una parte de la ganancia extraordinaria; no ocurriría así, por lo menos en lo tocante a este punto, si el régimen capitalista de producción se hallase desarrollado en la agricultura tan por igual como en la industria.

Fijémonos por el momento solamente en la formación de la ganancia extraordinaria en lo que se refiere a la renta diferencial II, sin preocuparnos todavía de las condiciones en que puede operarse la transformación de esta ganancia extraordinaria en renta del suelo.

Vemos entonces claramente que la renta diferencial II no es más que una expresión distinta de la renta diferencial I, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de las distintas clases de tierra sólo actúa en la renta diferencial I siempre y cuando que consiga que los capitales invertidos en la tierra den resultados, productos desiguales con capitales iguales por su magnitud o por su cuantía proporcional. El hecho de que esta desigualdad se refiera a distintos capitales invertidos sucesivamente en la misma tierra o a capitales invertidos simultáneamente en varias porciones de distintas clases de tierra no puede traducirse en resultados distintos en cuanto a la diferencia de la fertilidad o de su producto, ni por tanto, en cuanto a la formación de la renta diferencial respecto a las partes de capital invertidas en tierras más fértiles. Sigue siendo la tierra la que con una inversión igual de capital muestra una fertilidad distinta, con la diferencia de que aquí es la misma tierra la que hace con respecto a un capital invertido sucesivamente en diferentes porciones lo mismo que en I hacen diversas clases de tierras con respecto a distintas partes iguales del capital social invertidas en ellas.

Sí el mismo capital de 10 libras esterlinas que en el cuadro I [ver página 672] aparece invertido bajo la forma de cuatro capitales independientes de 2 1/2 libras cada uno por distintos arrendatarios, cada vez en un acre de las cuatro clases de tierras A, B, C y D. se invirtiesen en vez de eso en porciones sucesivas en un mismo y único acre de D, de tal modo que la primera inversión diese 4 *quarter* s, la segunda 3, la tercera 2 y la última 1 *quarter* (o también por el orden inverso), tendríamos que el precio de un *quarter* = 3 libras esterlinas que arrojaría la parte del capital menos rentable no daría ninguna renta diferencial, sino que determinaría el precio de producción mientras siguiese siendo necesario abastecer el mercado de trigo, precio de producción que es de 3 libras esterlinas. Y como, según el supuesto de que

partimos, la producción se desarrolla por métodos capitalistas y, por tanto, el precio de 3 libras esterlinas incluye la ganancia media que arroja siempre un capital de 2 1/2 libras esterlinas, cada una arrojara una ganancia extraordinaria proporcional a la diferencia de este producto, puesto que no se vende a su precio de producción, sino al precio de producción de la inversión menos rentable de 2 1/2 libras, inversión que no arroja renta alguna y en la que el precio del producto se regula con arreglo a la ley general de los precios de producción. La formación de la ganancia extraordinaria seria la misma que en el cuadro I.

Volvemos a encontrarnos aquí con que la renta diferencial II presupone la renta diferencial I. El mínimo de producto que arroja un capital de 2 1/2 libras, es decir, el que arroja en la peor tierra, suponemos aquí que es 1 *quarter* . Supongamos, pues, que el arrendatario de la tierra D invierta en la misma tierra, además de las 2 1/2 libras esterlinas, que le dan 4 *quarter* s y por la que paga 3 *quarter* s de renta diferencial, otras 2 1/2 libras que sólo le den 1 *quarter*, como el mismo capital invertido en la tierra peor, A. En este caso, esta inversión de capital no devengaría renta alguna, puesto que sólo obtendría el arrendatario la ganancia media. No quedaría ninguna ganancia extraordinaria susceptible de transformarse en renta. Pero, por otra parte, este rendimiento decreciente de la segunda inversión de capital en D no ejercería tampoco ningún efecto sobre la cuota de ganancia. Sería lo mismo que si se invirtiesen 2 1/2 libras esterlinas en otro acre de la tierra A, circunstancia ésta que no afectaría en modo alguno a la ganancia extraordinaria ni, por tanto, a la renta diferencial de las tierras A, B, C y D. Sin embargo, para el arrendatario esta inversión adicional de 2 1/2

libras en D sería tan ventajosa exactamente como lo es, según el supuesto de que se parte, la inversión de las 2 1/2 libras primitivas en el acre D, a pesar de que éste arroja 4 *quarter* s. Si otras dos inversiones adicionales de 2 1/2 libras cada una le rindiesen la primera 3 y la segunda 2 *quarter* s de producto adicional, se produciría un nuevo descenso, comparado este rendimiento con el de la primera inversión de 2 1/2 libras esterlinas en D, que arrojaba 4 *quarter* s y, por consiguiente, una ganancia extraordinaria de 3 *quarter* s. Pero este descenso afectaría solamente a la cuantía de la ganancia extraordinaria y no afectaría ni a la ganancia media ni al precio regulador de producción. Sólo ocurriría esto sí la producción adicional que arroja esta

ganancia extraordinaria decreciente hiciera superflua la producción de A, eliminando así del cultivo el acre de esta clase de tierra. En este caso, la fertilidad decreciente de la inversión complementaría de capital en el acre D llevaría aparejado un descenso del precio de producción, por ejemplo, de 3 libras a 1 1/2, siempre y cuando que el acre de B

fuese el que no rindiese renta alguna, la tierra reguladora del precio comercial.

El producto en D sería ahora = 4 + 1 + 3 + 2 = 10 *quarter* s, mientras que antes era = 4 *quarter* s. Pero el precio del *quarter*, regulado por B, habría descendido a 1 1/2 libras esterlinas. La diferencia entre D y B

seria = 10 – 2 = 8 *quarter* s a 1 1/2 libras el *quarter* = 12 libras esterlinas, mientras que la renta en D era antes

= 9 libras esterlinas. Esto debe tenerse en cuenta. Calculando por acre, la cuantía de la renta habría experimentado un alza del 33 1/3 %, a pesar de haber descendido la cuota de la ganancia extraordinaria sobre los dos capitales adicionales de 2 1/2 libras cada uno.

Esto indica a qué combinaciones tan complicadas conduce la renta diferencial, especialmente bajo su forma II combinada con la forma I, mientras que Ricardo, por ejemplo, la trata de un modo completamente unilateral y como sí fuese una cosa sencilla. Tenemos, por ejemplo, como en el caso de arriba, descenso del precio comercial regulador y al mismo tiempo aumento de la renta en las tierras fértiles, con lo que aumentan tanto el producto absoluto como el sobreproducto absoluto. (En la renta diferencial I en línea descendente puede aumentar el producto sobrante extraordinario y relativo y, por tanto, la renta por acre, aunque permanezca constante e incluso disminuya el sobreproducto absoluto.) Simultáneamente, disminuye la fertilidad de las inversiones de capital hechas sucesivamente en la misma tierra, aunque una gran parte de ellas corresponda a las tierras más fértiles. Desde un punto de vista –tanto por lo que se refiere al producto como por lo que afecta a los precios de producción–, aumenta la productividad del trabajo. Desde otro punto de vista disminuye, puesto que disminuye la cuota de sobreproducto y el sobreproducto por acre para las distintas inversiones de capital realizadas en la misma tierra.

La renta diferencial II, en caso de descenso de la fertilidad de las inversiones sucesivas de capital, sólo iría necesariamente unida al encarecimiento del precio de producción y al descenso absoluto de la productividad si estas inversiones de capital pudieran hacerse solamente en la tierra peor, A. Si el acre de A, que con una inversión de capital de 2 1/2 libras esterlinas daba 1 *quarter* de trigo al precio de producción de 3

libras esterlinas, con una inversión adicional de otras 2 1/2 libras, o sea, con una inversión total de 5 libras, sólo arrojase en conjunto 1 1/2 *quarter* s, el precio de producción de estos 1 1/2 *quarter* s sería = 6 libras esterlinas y, por tanto, el de 1 *quarter* = 4 libras. Todo descenso de la productividad combinado con una inversión creciente de capital representaría aquí una disminución relativa del producto por acre, mientras que en las mejores clases de tierra sólo representa la reducción del sobreproducto excedente.

Pero la lógica hace que, a medida que va desarrollándose el cultivo intensivo, es decir, con las sucesivas inversiones de capital en la misma tierra, son preferentemente las tierras mejores las que sirven de base a estas inversiones o aquellas en que éstas se realizan en grado mayor. (No nos referimos a las mejoras de carácter permanente por medio de las cuales se convierten en base eficaz de cultivo tierras antes inútiles.) La fertilidad decreciente de las sucesivas inversiones de capital tiene, pues, que surtir principalmente los efectos indicados. Son las tierras mejores las que se eligen para ello, porque son las que ofrecen mejores perspectivas de que el capital invertido en ellas resulte rentable: estas tierras contienen la mayoría de los elementos naturales de la fertilidad, que sólo se trata de poner en acción.

Cuando, después de la derogación de las leyes anticerealistas, la agricultura inglesa se hizo aún más intensiva, una masa de tierras trigueras cambió de destino, transformándose sobre todo en tierras de pastos, a la par que las tierras más fértiles y más adecuadas para el cultivo de cereales se desechaban y sometían a toda otra clase de mejoras: de este modo, el capital destinado al cultivo de cereales se concentró dentro de limites más estrechos.

En este caso –y todas las posibles cuotas suplementarias se escalonan entre el sobreproducto más elevado de la tierra mejor y el producto de la tierra A, que no arroja renta alguna, coinciden aquí con el incremento, no relativo, sino absoluto, del sobreproducto por acre–, la ganancia excedente nuevamente

creada (eventualmente, renta) no representa la parte convertida en renta de la antigua ganancia media (parte del producto en que antes se plasmaba la ganancia media), sino una ganancia excedente adicional que abandona esta forma para convertirse en renta.

En cambio, el descenso del producto de una inversión adicional de capital en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D sólo llevaría aparejada el alza del precio de producción y el del precio comercial regulador en el caso de que la demanda de trigo aumentase de tal modo que el precio comercial excediese del precio de producción de A, razón por la cual el producto sobrante en A, en B o en cualquier otra tierra sólo pudiese suministrarse por un precio superior a 3 libras esterlinas. Y si esta situación se consolidase durante largo tiempo y no determinase el cultivo de tierra adicional de A (o, por lo menos, de la calidad de A) o mediasen otras influencias que provocasen una oferta más barata, el encarecimiento del pan, suponiendo que las demás circunstancias permaneciesen invariables, haría subir los salarios, con lo que la cuota de ganancia bajaría proporcionalmente. En este caso, seria indiferente que la mayor demanda fuese satisfecha por la incorporación de tierras peores que las de A o por la inversión de capital adicional en cualquiera de las cuatro clases de tierra. La renta diferencial aumentaría de todos modos en combinación con el descenso de la cuota de ganancia.

Este caso, en que la fertilidad decreciente de los capitales invertidos adicionalmente en las clases de tierras ya en cultivo puede conducir a un alza del precio de producción, a la baja de la cuota de ganancia y a la formación de una alta renta diferencial –pues, en las condiciones de que se parte, ésta aumentarla en todas las clases de tierra exactamente igual que sí ahora el precio comercial se hallase regulado por tierras peores que A –es erigido por Ricardo en caso único, en el caso normal, al que reduce toda la formación de la renta diferencial II.

Este caso sería también aquel en que sólo se cultivarla la tierra A y en que las sucesivas inversiones de capital efectuadas en ella no llevarían aparejado un incremento proporcional del producto.

Por tanto, aquí se pierde completamente de vista la renta diferencial I ante la renta diferencial II.

Sí exceptuamos este caso, en el que o bien la oferta de productos obtenidos en las clases de tierra cultivada no basta y en que, por tanto, el precio comercial se halla constantemente por encima del precio de producción hasta que se ponen en cultivo nuevas tierras adicionales y peores, o bien hasta que el producto total del capital adicional invertido en las distintas clases de tierra sólo puede suministrares a un precio de producción más alto que el vigente hasta entonces; sí exceptuamos este caso, nos encontrarnos con que el descenso proporcional en cuanto a la productividad de los capitales adicionales no afecta para nada al precio de producción regulador ni a la cuota de ganancia. Por lo demás, pueden darse aquí otros tres casos: *a*) Sí el capital adicional sólo arroja, en cualquiera de las clases de tierra A, B, C o D, la cuota de ganancia determinada por el precio de producción de A, no se formará por este camino ninguna ganancia excedente ni habrá, por tanto, posibilidad de renta; exactamente lo mismo que si se pusiese en cultivo una cantidad adicional de tierras de A.

b) Si el capital adicional arroja un producto mayor, se formará, evidentemente, un nuevo superproducto (renta potencial), siempre y cuando que el precio regulador siga siendo el mismo. Puede ocurrir que no suceda esto, como no sucede, en efecto, cuando esta producción adicional ponga fuera de cultivo a la tierra A, eliminándola así de la serie de las clases de tierra concurrentes. En este caso, bajo el precio de producción regulador. La cuota de ganancia descendería cuando ello llevase aparejada la baja del salario o cuando el producto más barato entrase como elemento del capital constante. Si la mayor productividad del capital adicional tuviese lugar en las mejores clases de tierras C y D, dependería por entero de la cuantía de la mayor productividad y de la masa de los nuevos capitales incorporados en la medida en que la formación de la ganancia excedente incrementada (y, por tanto, de la renta incrementada) llevase aparejadas la baja del precio y el alza de la cuota de ganancia. Esta puede aumentar aun sin necesidad de que baje el salario, mediante el abaratamiento de los elementos del capital constante.

c) Si se produce una inversión adicional de capital con disminución de las superganancias, pero de tal modo que su producto deje un remanente sobre el producto del mismo capital en la tierra A, se producirá en todo caso, siempre y cuando que el aumento de la oferta no ponga fuera de cultivo a la tierra A, una nueva formación de superganancias, la cual puede darse simultáneamente

en las tierras D, C, B y A. Sí, por el contrario, es eliminada del cultivo la tierra peor, A, bajará el precio de producción regulador y dependerá de la proporción entre el precio reducido de un *quarter* de trigo y el número acrecentado de los *quarter* s que forman la superganancia el que ésta expresada en dinero y, por tanto, la renta diferencial aumente o disminuya. En todo caso, se da aquí la circunstancia curiosa de que, a medida que disminuyen las superganancias de inversiones sucesivas de capital, el precio de producción puede bajar en vez de subir, como a primera vista parece que debiera suceder.

Estas inversiones adicionales de capital cuya superganancia decrece corresponden enteramente al caso en que se invierten, por ejemplo, cuatro capitales nuevos e independientes de 2 1/2 libras esterlinas cada uno, que arrojan respectivamente 1 1/2, 2 1/3, 2 2/3 y 3 *quarter* s, en cuatro clases de tierras distintas, cuya fertilidad oscila entre A y B, B y C y C y D. Los cuatro capitales adicionales invertidos en estas cuatro clases de tierras arrojarían ganancias excedentes, rentas potenciales, aunque la cuota de la ganancia extraordinaria disminuyese, comparada con la de la misma inversión de capital en tierras que sean cada vez mejores. Siendo de todo punto indiferente el que estos cuatro capitales se invirtiesen en D. etc., o se repartiesen entre D y A.

Nos encontrarnos al llegar aquí con una diferencia esencial entre las dos formas de la renta diferencial.

Permaneciendo invariables el precio de producción y las diferencias puede ocurrir que, en la renta diferencial I, a la par que aumenta el total de rentas aumente la renta media por acre o la cuota media de renta por capital; pero la medía es solamente una abstracción. La cuantía real de la renta, por acre o por capital, seguirá, a pesar de ello, siendo la misma.

En cambio, en las mismas circunstancias, puede ocurrir [en la renta diferencial III] que aumente la cuantía de la renta por acre, aunque permanezca invariable la cuota de la renta, calculada por el capital invertido.

Supongamos que la producción se duplique al invertirse en cada una de las tierras A, B, C y D 5

libras esterlinas en vez de 2 1/2, o sean, 20 libras en total en vez de 10, sin que la fertilidad relativa varíe. Los efectos serán exactamente los mismos que sí de cada una de estas clases de tierra se cultivasen 2 acres en vez de 1 con el mismo costo. La cuota de ganancia seguiría siendo idéntica, y lo mismo su proporción con la ganancia excedente o la renta. Pero si A rindiese ahora 2 *quarter* s, B 4, C 6 y D 8, como este incremento no obedecería al hecho de duplicarse la fertilidad permaneciendo invariable el capital, sino a una fertilidad proporcional idéntica con un capital doble, el precio de producción seguiría siendo el mismo de antes: 3 libras

esterlinas por *quarter*. Los 2 *quarter* s de A costarían ahora 6 libras esterlinas, del mismo modo que antes 1

quarter costaba 3 libras. La ganancia se habría duplicado en las cuatro clases de tierras, pero sólo por haberse duplicado el capital invertido. Y en la misma proporción se habría duplicado también la renta, que ahora seria de 2 *quarter* s en B en vez de 1, de 4 en C en vez de 2 y de 6 en D en vez de 3; y, proporcionalmente con ello, las rentas en dinero arrojadas por B, C y D serían, respectivamente, de 6, 12 y 18 libras esterlinas. Al igual que el producto por acre, se duplicaría la renta en dinero por acre y también, por tanto, el precio de la tierra en que la renta en dinero se capitaliza. Así calculada, la cuantía de la renta en trigo y en dinero aumenta, y aumenta también el precio de la tierra, ya que. la medida que sirve de base al cálculo, o sea, el acre, es una porción de tierra de magnitud constante. En cambio, si nos fijamos en la cuota de la renta con relación al capital invertido, vemos que la cuantía proporcional de la renta no ha sufrido cambio alguno. La renta total de 36 guarda ahora la misma proporción con el capital de 20 como antes de la renta total de 18 con el capital de 10. Y lo mismo por lo que se refiere a la proporción entre la renta en dinero de cada clase de tierra y el capital en ella invertido; así, por ejemplo, en C las 12 libras esterlinas de renta guardan ahora la misma proporción con las 5 libras de capital que antes guardaban las 6 libras de renta con el capital de 2 1/2 libras esterlinas. No se manifiesta aquí ninguna diferencia nueva entre los capitales invertidos, y si se producen nuevas ganancias excedentes es, simplemente, porque el capital adicional se invierte con el mismo producto proporcional en cualquiera de las clases de tierras que arrojan una renta o en todas ellas. Si la doble inversión sólo se realizase, por ejemplo, en C, la renta diferencial calculada sobre el capital

seguiría siendo la misma entre C, B

y D, pues sí se duplica su masa en C se duplica también el capital invertido.

Esto quiere decir que, aun permaneciendo iguales el precio de producción, la cuota de ganancia y las diferencias (y también, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta, medida por el capital), pueden aumentar la cuantía de la renta en productos y en dinero por acre, y también, por consiguiente, el precio de la tierra.

Y lo mismo puede ocurrir si disminuyen las cuotas de la superganancia y, por tanto, de la renta, es decir, si disminuye la productividad de las inversiones adicionales de capital que siguen rindiendo una renta.

Si las segundas inversiones de capital de 2 1/2 libras cada una no duplicasen el producto, sino que B arrojase solamente 3 1/2 *quarter* s, C 5 *quarter* s y D 6, la renta diferencial de B correspondiente a las segundas 2 1/2

libras de capital seria solamente de 1/2 *quarter* en vez de 1, la de C de 1 en vez de 2 y la de D de 2 en vez de 3. Y las proporciones entre renta y capital, en lo tocante a las dos inversiones sucesivas, se ajustarían al cuadro siguiente:

Primera Inversión

Segunda Inversión

Renta Capital Renta Capital

B: 3 lib. est.

2 1/2 lib. est.

B: 1 1/2 lib. est.

2 1/2 lib. est.

C: 6

2 1/2

C: 3

2 1/2

D: 9

2 1/2

D: 6

2 1/2

A pesar de esta cuota más baja de la productividad relativa del capital y, por tanto, de la ganancia excedente calculada sobre el capital, la renta en trigo y en dinero aumentaría en B de 1 a 1 1/2 *quarter* s ([de]

3 a 4 1/2 libras esterlinas), en C de 2 *quarter* s a 3 (de 6 libras esterlinas a 9) y en D de 3 *quarter* s (de 9 libras esterlinas a 15). En este caso, disminuirían las diferencias en cuanto a los capitales adicionales, comparados con el capital invertido en A, el precio de producción seguiría siendo el mismo, pero aumentaría la renta por acre, y por tanto, el precio de la tierra calculado también por acre.

Estudiaremos ahora las combinaciones de la renta diferencial II, que presupone como base la renta diferencial I.

CAPÍTULO XLI

LA RENTA DIFERENCIAL II. –PRIMER CASO: PRECIO DE PRODUCCIÓN

CONSTANTE

Este supuesto implica que el precio comercial sigue regulándose, lo mismo que antes, por el capital invertido en la tierra peor, en A.

I. Si el capital adicional invertido en cualquiera de las clases de tierras B, C y D que rinden una renta sólo produce tanto como el mismo capital invertido en la tierra A, es decir, si sólo arroja con respecto al precio de producción regulador la ganancia media y no rinde, por tanto, ninguna ganancia excedente, el efecto ejercido por este capital sobre la renta será = 0. Todo seguirá lo mismo que antes. Es exactamente lo mismo que si se añadiese a la superficie antes cultivada una cantidad cualquiera de acres de la clase A, es decir, de la tierra peor.

II. Los capitales adicionales rinden en cada una de las distintas clases de tierras productos adicionales proporcionales a su magnitud: es decir, la magnitud de la producción aumenta, según la fertilidad específica de cada clase de tierras, en proporción a la magnitud del capital adicional. En el cap. XXXIX [ver p. 663], partíamos del siguiente

CUADRO I

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio

Rendimiento *Quarter*

Lib. est.

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producción

Quarters

de venta

lib. est

s

super

tierra

lib. est.

lib. est.

ganancia

A

1

2

½

½ 3 1 3 3 0

0

0

%

B

1

2

½

½ 3 2 3 6 1

3

120

%

C

1

2

½

½ 3 3 3 9 2

6

240

%

D

1

2 ½

½

3

4

3

12

3

9

360 %

Total

4

10 2 12 10 30 6

18

No es necesario aquí que la inversión del capital se duplique en todas las clases de tierras, como ocurre en el cuadro. La ley que rige es la misma tan pronto como se invierta capital adicional en una cualquiera o en varias de las tierras que devengan renta, cualquiera que sea la proporción en que se haga. Lo único que se exige es que la producción se incremente en todas las tierras en la misma proporción en que se incrementa el capital. Aquí, el aumento de la renta es una simple consecuencia de la inversión acrecentada de capital en la tierra y en proporción a este aumento del capital. Este aumento del producto y de la renta como resultado de la mayor inversión de capital y proporcionalmente a ella, es, por lo que se refiere a la cantidad del producto y de la renta, exactamente lo mismo que si aumentase la superficie cultivada de

las tierras rentables de igual calidad y se cultivase con la misma inversión de capital que antes se distribuía entre las mismas clases de tierras. En el caso del cuadro II, por ejemplo, el resultado sería el mismo si el capital adicional de 2 1/2 libras esterlinas por acre se invirtiese distribuyéndolo entre las tierras B, C y D a razón de un acre por cada una de ellas.

El cuadro I se modifica ahora como sigue:

CUADRO II

Renta

Clase

Acres Capital

lib. Ganancia

Costo de

Producto

Precio

Rendimiento *Quarters* Lib. est.

Cuota de

de

est.

lib. est.

producción

Quarters

de venta

lib. est

super

tierra

lib. est.

lib. est.

ganancia

A

1

2 ½ + 2 ½ = 5

1

6

2

3

6

0

0

B

1

2 ½ + 2 ½ = 5

1

6

4

3

12

2

6

120 %

C

1

2 ½ + 2 ½ = 5

1

6

6

3

18

4

12

240 %

D

1

2 ½ + 2 ½ = 5

1

6

8

3

24

6

18

360 %

Total 4

20

20

60

12

36

Esta hipótesis, además, no supone un empleo más productivo del capital, sino simplemente el empleo de más capital en la misma extensión de tierra y con el mismo resultado que antes.

Todas las proporciones, aquí, siguen siendo las mismas. Claro está que, si no nos fijamos en las diferencias proporcionales, sino en las diferencias puramente aritméticas, vemos que la renta diferencial puede variar según las diferentes clases de tierra. Supongamos, por ejemplo, que el capital adicional se invierta solamente en las tierras B y D. Tendremos entonces que la

diferencia entre D y A será = 7 *quarters*, mientras que antes era = 3; la diferencia entre B y A = 3 *quarters*, y antes = 1 ; la diferencia entre C y B = –

1, y antes = + 1, etc. Pero esta diferencia aritmética, decisiva en la renta diferencial I, en cuanto en ella se expresa la diferencia de productividad a igual inversión de capital, es totalmente indiferente aquí, pues que es, simplemente, el resultado de que se invierta o no se invierta más capital, permaneciendo igual la diferencia con respecto a cada parte del capital invertido en las distintas tierras.

III. Los capitales adicionales arrojan un producto sobrante y crean, por tanto, una ganancia excedente, pero con arreglo a una cuota descendente, no en proporción a la medida en que aquellos aumentan.

CUADRO III

Renta

Clase Acres Capital

lib. Ganancia

Costo de

Producto

Precio Rendimiento *Quarter*

Lib.

Cuota de

de

est.

lib. est. producción *Quarters*

de

lib. est

s

est.

super

tierra

lib. est.

venta

ganancia

lib. est.

A 1

2

1/2

1/2

3

1

3

6

0

0

B

1

2 ½ + 2 ½ =

1

6

2 + 1 ½ =

3

10 ½

1 ½

4 ½

90 %

5

3 ½

C

1

2 ½ + 2 ½ =

1

6

3 + 2 = 5

3

15

3

9

180 %

5

D

1

2 ½ + 2 ½ =

1

6

4 + 3 ½ =

3

22 ½

5 ½

16 ½

330 ½

5

7 ½

Total

17 1/2

3 ½

21

17

51

10

30

En esta tercera hipótesis, es también indiferente el que las segundas inversiones adicionales de capital se distribuyan por igual o desigualmente entre las distintas clases de tierras; el que la producción decreciente de superganancia se efectúe en proporciones iguales o desiguales; el que las inversiones adicionales de capital correspondan todas a la misma clase de tierras productivas de renta o se distribuyan, por igual o desigualmente, entre tierras rentables de distinta calidad. Son todas circunstancias indiferentes en cuanto a la ley que se trata de desarrollar. El único supuesto que interesa es que las inversiones adicionales de capital, hechas en cualquier clase de tierras que rinda renta, arrojen una ganancia excedente, pero en proporción decreciente con respecto al ritmo de aumento del capital. Los límites de este descenso oscilan, en los ejemplos del cuadro anterior, entre 4 *quarters* = 12 libras esterlinas, producto de la primera inversión de capital en la tierra mejor D, y 1 *quarter* = 3 libras esterlinas, producto de la misma inversión de capital en la tierra peor A. El producto de la tierra mejor a base de la inversión de capital I marca el limite máximo y el producto de la tierra peor A, que no rinde renta ni arroja ganancia excedente alguna, el límite mínimo del producto que arrojan las inversiones sucesivas de capital en cualquiera de las clases de tierra que rinden una ganancia extraordinaria a base de la productividad decreciente de las inversiones sucesiva de capital. Así como la hipótesis III responde al hecho de que se incorporen a la superficie cultivada nuevas porciones de igual calidad de las mejores clases de tierras, de que aumente la cantidad de cualquiera de las clases de tierras cultivadas, la hipótesis III responde al hecho de que el cultivo se extienda a porciones adicionales de tierras cuyos grados distintos de fertilidad se distribuyen entre D y A, entre las tierras mejores y las peores. Sí las inversiones sucesivas de capital se efectúan exclusivamente en la tierra D, pueden abarcar las diferencias existentes entre D y A y además las que existen entre D y C y

entre D y B. Si se efectúan todas en la tierra C, sólo podrán abarcar las diferencias entre C y A y C y B; sí se efectúan en B, solamente las diferencias entre B

y A.

La ley a que nos estarnos refiriendo consiste en que la renta, en esta clase de tierra, aumenta en términos absolutos, aunque no en proporción al capital adicionalmente invertido.

La cuota de la ganancia excedente, atendiendo tanto al capital adicional como al capital total invertido en la tierra, disminuye, pero la magnitud absoluta de la ganancia excedente aumenta, del mismo modo que la cuota decreciente de ganancia del capital va casi siempre unida al aumento de la masa absoluta de la ganancia. Por eso la superganancia media de la inversión del capital en B es = 90 % sobre el capital, mientras que en la primera inversión de capital = 120 %. Pero la superganancia total aumenta de 1 *quarter* a 1

1/2 y de 3 libras esterlinas a 4 1/2. Considerada la renta total de por sí –y no con relación a la magnitud del capital invertido, la cual es ahora doble–, ha aumentado en términos absolutos. Podrán cambiar aquí las

diferencias entre las rentas de las distintas clases de tierras y la proporción que guardan entre sí; pero estos cambios en cuanto a la diferencia son aquí resultado y no causa del aumento de unas rentas con respecto a las otras.

IV. El caso en que las inversiones adicionales de capital en las mejores clases de tierras rinden un producto mayor que las inversiones primitivas no necesita ser analizado de un modo especial. De suyo se comprende que, partiendo de este supuesto, aumentan las rentas por acre, y además en mayor proporción que el capital adicional, cualquiera que sea la clase de tierras en que se lleve a cabo la inversión. La inversión adicional de capital va unida en este caso a la mejora de la tierra. Esto lleva implícito el supuesto de que una adición de menos capital surta los mismos efectos o efectos mayores que una adición anterior de más capital.

Este caso no es absolutamente idéntico al anterior; nos hallamos aquí ante una diferencia que es importante respecto a todas las inversiones de capital.

Sí, por ejemplo, un capital de 100 rinde una ganancia de 10 y otro capital de 200, empleado en una determinada forma, arroja una ganancia de 40, la ganancia habrá aumentado del 10 al 20 %, lo que para estos efectos viene a ser lo mismo que sí un capital de 50 empleado en una forma más eficaz, arrojase una ganancia de 10 en vez de 5. Aquí, partíamos del supuesto de que la ganancia va unida al aumento proporcional del producto. La diferencia está en que mientras en uno de los casos tenemos que duplicar el capital, en el otro conseguimos un efecto doble con el mismo capital anterior. No es exactamente lo mismo que *1º*, con la mitad de trabajo vivo y materializado, obtengamos el mismo producto que antes, *2º* que obtengamos, con el mismo trabajo, el doble de producto que antes, o *3º* que el doble de trabajo obtenga el cuádruple del producto anterior. En el primer caso, queda libre una cantidad de trabajo –en forma viva o materializada– que puede emplearse de otro modo; aumenta, pues, la capacidad de disponer de trabajo y capital. La liberación de capital (y de trabajo) constituye de por sí un aumento de la riqueza; surte exactamente el mismo efecto que sí este capital adicional se reuniese por medio de la acumulación, pero ahorrando el trabajo correspondiente a ésta.

Supongamos que un capital de 100 rinda un producto de 10 metros y que en los 100 vayan incluidos tanto el capital constante como el trabajo vivo y la ganancia. En estas condiciones, cada metro costará 10.

Pues bien, si con el mismo capital de 100 puedo producir ahora 20 metros, el costo del metro será 5. Sí puedo producir 10 metros con un capital de 50, el costo del metro seguirá siendo 5, pero me quedará libre un capital de 50, siempre y cuando que baste la antigua oferta de esta mercancía. Si, por el contrario, necesito invertir 200 de capital para producir 40 metros, el metro seguirá costando 5. La determinación del valor y la del precio no deja traslucir aquí ninguna diferencia, como tampoco la masa de productos proporcional a la inversión de capital. Pero en el primer caso queda libre una parte del capital, mientras que en el segundo caso se ahorra capital adicional, siempre y cuando que sea necesario producir el doble; en el tercer caso, sólo puede mantenerse el producto acrecentado haciendo que aumente el capital, aunque no en la misma proporción que sí el producto acrecentado tuviese que ser suministrado por la antigua fuerza productiva.

(Esto corresponde a la sección I.)

Considerada la cosa desde el punto de vista de la producción capitalista, fijándose, no en el aumento de la plusvalía, sino en la reducción del precio de costo -y todo lo que sea ahorrar gastos en cuanto al elemento creador de la plusvalía, al trabajo, presta también ese servicio al capitalista y crea ganancia para él, mientras el precio de producción regulador siga siendo el mismo–, el empleo de capital constante es siempre más barato que el empleo de capital variable. Claro está que esto presupone el desarrollo del crédito congruente con el régimen capitalista de producción y la abundancia de capital de préstamo. Por una parte, empleo 100 libras esterlinas de capital constante adicional cuando 5 obreros rinden durante el año un producto de 5 libras; por otra parte, invierto 100 libras esterlinas de capital variable. Si la cuota de plusvalía es = 100 %, el valor que crean los 5 obreros = 200 libras; en cambio, el valor de 100 libras esterlinas de capital constante = 100 libras esterlinas y, como capital, tal vez = 105 libras, suponiendo que el tipo de interés

= 5 %. Las mismas sumas de dinero expresan valores muy distintos, consideradas en cuanto a su producto, según que se inviertan en la producción como magnitudes de valor de capital constante o de capital variable.

Además, por lo que se refiere al costo de las mercancías desde el punto de vista capitalista, hay también la diferencia de que de las 100 libras esterlinas de capital constante, cuando se inviertan en capital fijo, sólo el desgaste se incorpora al valor de la mercancía, mientras que las 100 libras esterlinas de salarios tienen que reproducirse íntegramente en ella.

Tratándose de colonos y, en general, de pequeños productores independientes que no pueden disponer de capital más que abonando por él intereses demasiado altos, la parte del producto que repone el salario constituye su renta, mientras que para el capitalista representa una inversión de capital. Por consiguiente, aquéllos considerarán esta inversión de trabajo como condición previa inexcusable del rendimiento de trabajo de que primordialmente se trata. Por lo que se refiere a su trabajo sobrante, después de descontar aquel trabajo necesario, se realizará también en un producto sobrante; y cuando puedan venderlo o emplearlo por sí mismos, lo consideraran como algo que

no les ha costado nada, puesto que no representa un

trabajo materializado. Esto es lo único que ellos consideran como enajenación de riqueza. Procuran, naturalmente, vender al precio más alto posible; pero incluso la venta por menos del valor y por debajo del precio capitalista de producción es considerada siempre por ellos como una ganancia, mientras que esta ganancia no vaya precedida de una deuda, hipoteca, etc. En cambio, para el capitalista es inversión de capital tanto el desembolso de capital variable como el de capital constante. La inversión relativamente mayor de éste reduce, en igualdad de circunstancias, el precio de costo y también, realmente, el valor de las mercancías.

Por consiguiente, aunque la ganancia proviene exclusivamente del trabajo sobrante y, por tanto, simplemente del empleo de capital variable, el capitalista individual puede tener la impresión de que el trabajo vivo es el elemento más oneroso de su costo de producción y el que menos puede reducirse al mínimo. Lo cual no es más que una forma falseada por el lenguaje capitalista de una cosa justa: que el empleo relativamente mayor de trabajo pretérito, comparado con el de trabajo vivo, representa una mayor productividad del trabajo social y una riqueza social mayor. Tan falso y tan invertido aparece todo cuando se lo enfoca desde el punto de vista de la competencia.

Partiendo del supuesto de que los precios de producción permanezcan idénticos, las inversiones adicionales de capital pueden hacerse con productividad idéntica, ascendente o decreciente en las tierras mejores, es decir, en todas las tierras de B para arriba. En las de A, ello sólo podría hacerse, según el supuesto de que partimos, bien a base de que permaneciese invariable la productividad, en cuyo caso la tierra seguiría sin producir renta alguna, bien en el caso de que la productividad aumentase; en este caso, una parte del capital invertido en la tierra A produciría renta, la otra no. No podría hacerse, en cambio, partiendo del supuesto de una productividad decreciente en A, pues de otro modo el precio de producción no permanecería constante, sino que aumentarla. Pero, en todas estas circunstancias, es decir, lo mismo si el producto extraordinario que arrojan es proporcional a su magnitud o superior o inferior a esta proporción –y, por tanto, lo mismo sí la cuota de la ganancia excedente del capital, al aumentar éste, permanece constante que si

aumenta o disminuye-, aumenta el producto excedente correspondiente y la ganancia excedente por acre y también, eventualmente, por tanto, la renta en trigo y en dinero. El aumento en cuanto a la simple masa de la superganancia o en cuanto a la renta, calculadas por acre, es decir, la masa creciente a base de una unidad invariable y aquí, por tanto, a base de cualquier cantidad determinada de tierra, acre o hectárea, se expresa bajo la forma de una proporción creciente. Por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre, aumenta en estas condiciones, pura y simplemente, como resultado del aumento del capital invertido en la tierra. Y esto ocurre, concretamente, a base de precios de producción invariables y siendo indiferente, para estos efectos, el que la productividad del capital adicional permanezca idéntica, disminuya o aumente. Estas últimas circunstancias modifican el volumen en que aumenta la cuantía de la renta por acre, pero no el hecho mismo de este aumento. Es éste un fenómeno peculiar a la renta diferencial II y que distingue a ésta de la renta diferencial I. Si las inversiones adicionales de capital, en vez de invertirse sucesivamente en la misma tierra, se invirtiesen simultáneamente en nuevas tierras adiciónales de la calidad correspondiente, aumentarla el total de rentas y también, como se puso de manifiesto más arriba, la renta media de la superficie total cultivada, pero no la cuantía de la renta por acre. A base del mismo resultado en lo que se refiere tanto a la masa como al valor de la producción total y del producto extraordinario, la concentración del capital en una superficie de tierra menor hace que aumente la cuantía de la tierra por acre, allí donde, en igualdad de circunstancias, su diseminación en una superficie de tierra mayor no produciría este mismo efecto. Pero cuanto más se desarrolla el régimen capitalista de producción, más se desarrolla también la concentración de capital en la misma superficie de tierras y más aumenta, por tanto, la cuantía de la renta, calculada por acre. Por consiguiente, en dos países donde los precios de producción sean idénticos, idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras y donde se invirtiese la misma masa de capital, pero de tal modo que en uno de ellos se invirtiese más bien en forma de inversiones sucesivas en una superficie limitada de tierras y en otro más bien en la forma de inversiones coordinadas en una superficie mayor, tendríamos que la renta por acre y, por consiguiente, el precio de la tierra serían mayores en el primero y menores en el segundo, aunque la masa de la renta seria la misma en ambos. Por tanto, la diferencia en cuanto al nivel de la renta no podría explicarse aquí ni por la diferencia en lo tocante a la fertilidad natural de las clases de tierra, ni por la referente a la

cantidad del trabajo empleado, sino exclusivamente por los distintos tipos de inversión del capital.

Cuando hablamos aquí de ganancia extraordinaria, queremos referirnos siempre a la parte alícuota del producto en que se plasma la ganancia extraordinaria. Fuera de este caso, entendemos por producto sobrante o producto excedente la parte del producto en que toma cuerpo la plusvalía total o bien, en determinados casos, aquella en que se plasma la ganancia media. La acepción específica que presenta esta palabra tratándose de capitales que producen renta se expone a equívocos, como ya tuvimos ocasión de poner de manifiesto más arriba.

CAPITULO XLII

LA RENTA DIFERENCIAL II. –SEGUNDO CASO:

PRECIO DE PRODUCCION DECRECIENTE

El precio de producción puede descender cuando las inversiones adicionales de capital se efectúan con una cuota de productividad invariable, decreciente o ascendente.

1. *A base de constante productividad de las inversiones adicionales de capital*

Esto presupone, pues, que el producto, en las distintas clases de tierras y con arreglo a su calidad respectiva, aumenta en la misma proporción en que aumenta el capital invertido en ellas. Lo cual, permaneciendo idénticas las diferencias entre las distintas clases de tierras, lleva implícito un aumento del producto extraordinario proporcional al aumento de la inversión de capital. Este caso excluye, pues, toda nueva inversión en la tierra A que pueda afectar a la renta diferencial. La cuota de superganancia en esta clase de tierras es = 0; sigue siendo, pues = 0, puesto que se parte del supuesto de que la productividad del capital adicional y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente permanecen constantes.

Pero, en estas condiciones, el precio de producción regulador tiene necesariamente que bajar, ya que ahora se convierte en regulador, en vez del

precio de producción de A, el de la tierra inmediatamente mejor B

o el de otra tierra cualquiera mejor que A; por tanto, se retira el capital de A, o el de A y B, si es el precio de producción de C el que se convierte en regulador, eliminando por tanto de la competencia a todas las tierras trigueras de calidad inferior. La condición para ello, según las premisas de que se parte, es que el producto suplementario de las inversiones adicionales de capital satisfaga la demanda y que, por tanto, la producción de las tierras inferiores A, etc., resulte superflua para la nivelación de la oferta.

Tomemos, pues, por ejemplo, el cuadro II [ver p. 696], pero de tal modo, que en vez de 20 *quarters* basten 18 para satisfacer la demanda. A en este caso, desaparecería, pasando a ser la tierra reguladora B, y con ella, el precio de producción de 30 chelines. La renta diferencial presentaría entonces la forma del cuadro IV:

CUADRO IV

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien

En

En

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producción

Quarters

venta por

to Lib. est.

trigo

dinero

superganancia

tierra

Lib. est.

quarters Lib.

Quart

Lib. Est.

Est.

ers

B 1 5

1

6

4

11/2

6 0 0

0

C 1 5

1

6

6

11/2

9 2 3 60%

D 1 5

1

6

8

11/2

12 4 6 120%

Total 3

15

3

18

18

27

6

9

Por tanto, la renta total, comparada con la del cuadro II, disminuiría de 36 libras esterlinas a 9 y, calculada en trigo, de 12 *quarters* a 6 y la producción total bajaría solamente 2 *quarters*, de 20 a 18. La cuota de la ganancia extraordinaria, calculada a base del capital, bajaría a la mitad, del 180 al 90%.* A la baja del precio de producción corresponde, pues, aquí, la baja de la renta en trigo y en dinero.

Comparado este cuadro con el cuadro I [p. 695], vemos que sólo disminuye la renta en dinero; la renta en trigo es en ambos casos de 6 *quarters*, aunque en

el primer caso éstos son = 18 libras esterlinas y en el segundo caso = 9 libras. En cuanto a la tierra C, la renta en trigo es la misma que en el cuadro I. En realidad, la eliminación del mercado del producto de A, conseguida por medio de la producción adicional lograda mediante los efectos uniformes del capital adicional, con la consiguiente eliminación de la tierra A como agente de producción competidor, crea una nueva renta diferencial I, en que la tierra mejor B

desempeña ahora el mismo papel que antes desempeñaba la tierra peor A. Con lo cual desaparece, de una parte, la renta de B, mientras, de otra parte, la inversión de capital adicional no altera para nada, según el

supuesto de que se parte, las diferencias entre B, C y D. Disminuye, por tanto, la parte del producto que se convierte en renta.

Si el resultado anterior –la satisfacción de la demanda con la eliminación de A– se lograse invirtiendo, por ejemplo, en C o en D, o en ambas al mismo tiempo, más del doble de capital el problema se presentaría distinto. Por ejemplo, suponiendo que la tercera inversión de capital se efectuase en C tendríamos: CUADRO IVA

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimiento Quarters Lib.

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producció

Quarters

venta por

Lib. est.

Est.

superganancia

tierra

n Lib. est.

quarters

B 1 5

1

6

4

11/2

6 0

0 0

C 1 71/2

11/2

9 9 11/2

131/2

3 41/2

60%

D 1 5

1

6

8

11/2

12 4

6

120%

Total 3 171/2

31/2

21 21

311/2

7 101/2

Comparando el producto que aquí rinde C con el del cuadro IV, vemos que ha subido de 6 *quarters* a 9, el producto extraordinario de 2 *quarters* a 3 y la renta en dinero de 3 libras esterlinas a 41/2. Por consiguiente, comparado este cuadro con el cuadro II, en el que la renta en dinero eran 12 libras esterlinas, y con el cuadro I, en que eran 6 libras, observamos una baja. El total de rentas en trigo = 7 *quarters* ha descendido con relación al cuadro II (12 *quarters*) y aumentado con relación al cuadro I (6 *quarters*); en dinero (101/2 libras esterlinas) acusa un descenso con relación a ambos cuadros (18 y 36 libras esterlinas, respectivamente).

Si la tercera inversión de capital de 21/2 libras esterlinas se hubiese efectuado en la tierra B. habría alterado la masa de la producción, pero sin afectar para nada a la renta, puesto que partimos del supuesto de que las sucesivas inversiones de capital no provocan ninguna diferencia en la misma clase de tierras, y la tierra B no rinde renta alguna.

Si, por el contrario, suponemos que la tercera inversión de capital se efectúa en la tierra D y no en la tierra C, tendremos:

CUADRO IVB

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimiento Quarters Lib.

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producció

Quarters

venta Lib.

Lib. est.

Est.

superganancia

tierra

n Lib. est.

Est.

B 1 5

1

6

4

11/2

6 0

0 0

C 1 5

1

6

6

11/2

9 2

3

60%

D 1 71/2

11/2

9 12 11/2

18 6

9

120%

Total 3 171/2

31/2

21 22

33 8

12

El producto total. 22 *quarters*, es aquí más del doble que en el cuadro I, aunque el capital invertido sólo es de l71/2 libras esterlinas en vez de 10, es decir, menos del doble. Por su parte, el producto total supera en 2 *quarters* al del cuadro II, a pesar de que el capital invertido en , éste es mayor, pues asciende a 20 libras.

En la tierra D la renta en trigo ha aumentado de 3 *quarters* a 6 con respecto al cuadro I, mientras que la renta en dinero sigue siendo la misma: 9 libras esterlinas. En comparación con el cuadro II, la renta en trigo de D sigue siendo 6 *quarters*; en cambio, la renta en dinero ha bajado de 18 libras a 9.

Si nos fijamos m las rentas totales, vemos que la renta en trigo de IVB = 8 *quarters* es mayor que la del cuadro I = 6 *quarters* y que la del cuadro IVA = 7 quarters, y en cambio menor que la del cuadro II = 12

quarters. La renta en dinero de lVB = 12 libras esterlinas es mayor que la de IVA = l01/2 libras y menor que la del cuadro I = 18 libras y la del cuadro 11 = 36 libras.

Para que, con el descenso de la renta en B bajo las condiciones del cuadro IVB, el total de rentas sea igual al del cuadro I, necesitamos que exista producto excedente por 6 libras esterlinas más, o sean 4 *quarters*

a razón de l1/2 libras esterlinas, que es el nuevo precio de producción. Entonces, volveremos a tener una renta total de 18 libras esterlinas, como en

el cuadro I. La magnitud del capital adicional que para ello es necesario deferirá según que se invierta en C o en D o se distribuya entre ambas clases de tierras.

5 libras esterlinas de capital invertidas en C arrojan 2 *quarters* de producto excedente, y, por tanto, 10 libras esterlinas de capital adicional darán 4 *quarters* de producto excedente adicional. Invertidas en D.

bastarían 5 libras para producir los 4 *quarters* de renta en trigo adicional, bajo el supuesto de que aquí partimos, o sea, el de que la productividad de las inversiones de capital adicionales siga siendo la misma.

Según esto, llegaríamos a los siguientes resultados:

CUADRO IVC

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimiento Quarters Lib.

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producció

Quarters

venta Lib.

Lib. est.

Est.

superganancia

tierra

n Lib. est.

Est.

B 1 5

1

6

4

11/2

6 0

0 0

C 1 15

3

18

18

11/2

27 6

9 60%

D 1 71/2

11/2

9 12 11/2

18 6

9

120%

Total 3 271/2

51/2

33 34

51 12

18

El total de rentas en dinero sería, pues, exactamente la mitad de lo que era en el cuadro II, donde los capitales adicionales se invertían sin que variasen las condiciones de producción.

Lo importante es comparar los cuadros IVC y IVD con el cuadro I [p. 695].

CUADRO IVD

Renta

Clase

Acres Capital Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimiento Quarters Lib.

Cuota de

de

lib. est.

lib. est.

producció

Quarters

venta Lib.

Lib. est.

Est.

superganancia

tierra

n Lib. est.

Est.

B 1 5

1

6

4

11/2

6 0

0 0

C 1 5

1

6

6

11/2

9 2

3

60%

D 1 121/2

21/2

15 20 11/2

30 10

15

120%

Total 3 221/2

41/2

27 30

45 12

18

Vemos entonces que, con un descenso del precio de producción a la mitad, de 60 chelines a 30 por *quarter*, el total de rentas sigue siendo el mismo = 18 libras esterlinas y, consiguientemente, la renta en trigo se ha duplicado, convirtiéndose, por tanto, de 6 *quarters* en 12. La renta de B ha desaparecido; la renta en dinero de C aumenta en la mitad en IVc y, en cambio, disminuye en la mitad en IVD; la de D sigue siendo la misma = 9 libras esterlinas en IVC y aumenta de 9 libras esterlinas a 15 en IVD. La producción aumenta de 10

quarters a 34 en IVC y a 30 *quarters* en IVD; la ganancia de 2 libras esterlinas a 51/2 en IVC y a 41/2 libras en IVD. La inversión total de capital aumenta en un caso de 10 libras esterlinas a 271/2 y en el otro de 10 a 221/2, es decir, a más del doble en ambos casos. La cuota de renta, es decir, la renta calculada sobre el capital invertido, es la misma para todas las clases de tierra en todos los cuadros, desde el IV al IVD, lo que iba ya implícito en el hecho de que se considerase como invariable la cuota de productividad de las dos inversiones sucesivas de capital en cada clase de tierras. Sin embargo, comparada con el cuadro I, vemos que ha disminuido tanto respecto a la media de todas las clases de tierras como para cada una de ellas en particular.

En el cuadro I era = 180% como promedio y en el cuadro IVC es =

18

18

—— X

100

= 655/11%,

y en el cuadro IVD

= —— 18 X 100 =

271/2

221/2

80%. La renta media en dinero por acre ha aumentado. Su media era antes, en I. 41/2 libras esterlinas por acre en los 4 acres; ahora, en los cuadros IVC y IVD es, en los 3 acres, 6 libras

por acre. Ha subido, pues, el valor en dinero de la renta por acre, que ahora representa el doble de producto-trigo que antes; pero los 12 *quarters* de renta en trigo son ahora menos de la mitad del producto total de 34 o de 30 *quarters* respectivamente, mientras que en el cuadro I los 6 *quarters* representan 3/5 del producto total de 10 *quarters*. Por tanto, aunque la renta, considerada como parte alícuota del producto total, ha disminuido, y también si se la calcula a base del capital invertido, su valor en dinero, calculado por acre, ha aumentado, y más aún su valor-producto. Si nos fijamos en la tierra D del cuadro IVD, vemos que aquí el costo de producción es =15 libras esterlinas de los que l21/2 corresponden al capital invertido. La renta en dinero es = 15 libras esterlinas. En el cuadro I, el costo de producción era, en la misma tierra D = 3 libras esterlinas, el capital invertido = 21/2 libras, la renta en dinero = 9 libras, que representaban, por tanto, el triple del costo de producción y casi el cuádruple del capital. En el cuadro IVD, la renta correspondiente a 15 libras esterlinas es, para D, exactamente igual al costo de producción y sólo 1/5 mayor que el capital. Sin embargo, la renta en dinero por acre es 2/3 mayor, o sean, 15 libras esterlinas en vez de 9.

En el cuadro I, la renta en trigo de 3 *quarters* es = 3/4 del producto total de 4

quarters; en IVD representa, con 10 *quarters*, la mitad del producto total (20 *quarters*) del acre de D. Lo cual indica que el valor en dinero y el valor en trigo de la renta por acre pueden subir aun representando una parte alícuota menor del rendimiento total y bajando en proporción al capital invertido.

El valor del producto total, en el cuadro I, es = 30 libras esterlinas, la renta = 18 libras esterlinas, o sea, más de la mitad de aquél. El valor del producto total de IVD es = 45 libras esterlinas, de las que 18 libras, es decir, menos de la mitad, representan la renta.

Ahora bien, la razón que explica por qué, a pesar de bajar el precio en 11/2 libras por *quarter*, es decir, en el 50%, y a pesar de reducirse de 4 acres a 3 la extensión de tierras sujetas a competencia, la renta total en dinero sigue siendo la misma y la renta en trigo se duplica, mientras que la renta en trigo y la renta en dinero, calculadas por acre, registran un aumento, estriba en que se obtiene una cantidad mayor de *quarters* de producto remanente. El precio del trigo baja en un 50%, pero el producto remanente sube en un 100%. Sin embargo, para que este resultado se produzca es necesario que la producción total se triplique, bajo las condiciones de que partimos, y que la inversión de capital en las tierras mejores ascienda a más del doble. La proporción en que esta inversión haya de aumentar dependerá ante todo de cómo se distribuyan las inversiones adicionales de capital entre las tierras buenas y las mejores, siempre dando por supuesto que la productividad del capital en cada clase de tierras crece proporcionalmente a su magnitud.

Si el descenso del precio de producción fuese menor, se necesitaría menos capital

adicional para producir la misma renta en dinero. Si la oferta de producto necesaria para poner las tierras de la clase A fuera de cultivo –lo cual no depende solamente del producto por acre de A, sino también de la parte proporcional que A representa dentro de la

superficie total de tierras cultivadas–; si, por tanto, la oferta de productos necesaria para esto fuese mayor y también, por consiguiente, la masa necesaria de capital adicional en la tierra mejor que A, la renta en trigo y la renta en dinero aumentarían aún más, en igualdad de circunstancias, aunque ambas desapareciesen en la clase B.

Si el capital eliminado de A fuese = 5 libras esterlinas, los dos cuadros que habría que comparar para este caso serían los cuadros II y IVD. El producto total aumentaría de 20 *quarters* a 30. La renta en dinero sería solamente de la mitad, es decir, 18 libras en vez de 36; la renta en trigo, en cambio, sería la misma = 12.

Si pudiera producirse en D un producto total de 44 *quarters* = 66 libras esterlinas con un capital de 271/2 libras –correspondiente a la antigua cuota establecida para D, 4 *quarters* por cada 21/2 libras esterlinas de capital–, el total de rentas ascendería de nuevo a la cuantía de II y el cuadro se presentaría así: Clase de tierra

Capital Lib. Est.

Producto Quarters

Renta en trigo

Renta en dinero Lib.

Quarters

Est.

B 5 4 0 0

C 5 6 2 3

D

271/2

44 22 33

Total

371/2

54 24 36

La producción total sería así de 54 *quarters*, en vez de los 20 del cuadro II. y la renta en dinero seguiría siendo la misma = 36 libras esterlinas. En cambio, el capital total sería de 371/2 libras esterlinas, mientras que en el cuadro II era de 20. El capital total invertido casi se duplicaría, mientras que la producción ascendería casi al triple; la renta en trigo se duplicaría y la renta en dinero permanecería invariable. Por consiguiente, si baja el precio a consecuencia de la inversión de capital-dinero adicional –permaneciendo idéntica la productividad– en las clases de tierra mejores, en las que arrojan una renta, es decir, en todas las que están por encima de A, el capital total tiende a aumentar, pero no en la misma proporción en que aumentan la producción y la renta en trigo; de tal modo, que el aumento de la renta en trigo puede volver a compensar el déficit producido en la renta en dinero por la baja del precio. La misma ley se revela también en la norma según la cual el capital invertido tiene necesariamente que aumentar a medida que se invierte más en C que en D, más en la tierra que rinde menos renta que en la que rinde más. La explicación está sencillamente, en esto: para que la renta en dinero se mantenga invariable o aumente, tiene que obtenerse una determinada cantidad adicional de producto remanente, lo cual requiere tanto menos capital cuanto mayor sea la fertilidad de las tierras que lo arrojen. Si la diferencia entre B y C y C y D fuese mayor todavía, aún sería necesario menos capital adicional. La relación concreta depende: *1º* de la proporción en que disminuye el precio y, por consiguiente, de la diferencia entre B, la tierra que ahora no arroja renta, y A, la que no la arrojaba antes; *2º* de la relación de diferencias entre las mejores clases de tierras, de B para arriba; *3º* de la masa del nuevo capital adicional invertido y *4º* de su distribución entre las diversas clases de tierras.

En realidad, vemos que la ley no expresa más que lo ya expuesto a propósito del primer caso; que, partiendo del precio de producción como de un factor dado, y cualquiera que su magnitud sea, la renta puede aumentar como consecuencia de una inversión adicional de capital, pues al ser eliminada la clase A surge una nueva renta diferencial I, a base de B como la tierra que pasa a ser peor y de 11/2 libras esterlinas por *quarter* como nuevo precio de producción. Y esto es aplicable tanto a los cuadros IV como al cuadro II. Es la misma ley, con la diferencia de que ahora sirve de punto de partida la clase B en vez de la A y el precio de producción de 11/2 libras esterlinas en vez del de 3.

La única importancia que esto reviste es la siguiente: mientras es necesaria tal o cual cantidad de capital adicional para sustraer a la tierra el capital de A sin que se satisfaga la demanda, vemos que esto puede llevar aparejada una renta permanente, ascendente o descendente por acre, si no en todas las tierras, por lo menos en algunas y con respecto a la media de las tierras cultivadas. Hemos visto que la renta en trigo y la renta en dinero no se comportan entre sí siempre por igual. Sin embargo, es la tradición la que hace que la renta en trigo desempeñe todavía un papel económico. Es exactamente lo mismo que si alguien se parase a demostrar que, con su ganancia de 5 libras esterlinas, por ejemplo, un fabricante puede comprar ahora una cantidad mucho mayor de sus propios hilados que antes con una ganancia de 10 libras. Claro está que esto revela una cosa, y es que los señores terratenientes, cuando son al mismo tiempo propietarios o copartícipes de manufacturas, fábricas de azúcar, destilerías de aguardiente, etc., pueden salir ganando considerablemente con la baja de la renta en dinero que les corresponde como productores de sus propias materias primas.1

2. A base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales Este caso no supone nada nuevo, ya que, lo mismo aquí que en el caso anterior, el precio de producción sólo puede descender cuando las inversiones adicionales de capital en las clases de tierras mejores que A dejen superfluo el producto de A, haciendo, por tanto, que se sustraiga el capital de estas tierras o que A se dedique a otro tipo de producción. Este caso fue estudiado ya más arriba [pp. 703 *ss*.] en todos sus detalles. Y vimos cómo en él la renta en trigo y en dinero por acre puede aumentar, disminuir o permanecer invariable.

Para mayor comodidad de la comparación, reproduzcamos ante todo el

CUADRO I

Clase de Acres Capital Ganancia lib.

Costo de

Quarters Renta

en Renta en

Cuota de

tierra

lib. est.

est.

producción

trigo

dinero Lib. est.

superganancia

Lib. est.

Quarters

Clase de Acres Capital Ganancia lib.

Costo de

Quarters Renta

en Renta en

Cuota de

tierra

lib. est.

est.

producción

trigo

dinero Lib. est.

superganancia

Lib. est.

Quarters

A 1 21/

1

2

/2

3 1 0 0

0

B 1 21/

1

2

/2

11/2

2 1 3 120%

C 1 21/

1

2

/2

1 3 2 6 240%

D 1 21/

1

3

2

/2

/4

4 3 9 360%

Total 4 10

10

6

18

180% (media)

Supongamos ahora que la cifra de 16 *quarters* suministrados por B, C y D con una cuota decreciente de productividad basten para poner fuera de cultivo a la clase A; entonces, el cuadro III se modifica como sigue:

CUADRO V

Clase de Acres Capital

lib. Ganancia

Producto

Precio de

Rendimiento

Renta en

Renta en

Cuota de

tierra

est.

lib. est.

Quarters

venta Lib.

Lib. est.

trigo

dinero Lib.

superganancia

est.

Quarters

est.

B

1

21/2+21/2=5 1 2+l1/2=31/2

15/7

6 0 0

C 1

21/2+21/2=5 1 3+2

=5 15/7

84/7

11/2

24/7

513/7%

D 1

21/2+21/2=5 1 4+31/2=71/2

15/7

126/7

4 66/7

1371/7%

Total

3

15 16 273/7

51/2

93/7

942/7%

(media)

Aquí, a base de una cuota decreciente de productividad de los capitales adicionales y con un grado distinto de descenso en las distintas clases de tierra, el precio de producción regulador baja de 3 libras esterlinas a 15/7 libras. La inversión de capital aumenta en la mitad de 10 libras esterlinas a 15. La renta en dinero se reduce en la mitad, de 18 libras a 93/7, pero la renta en trigo sólo se reduce en 1/12, de 6 *quarter*s. El producto total aumenta de 10 a 16 *quarters*, o sea, en el 60%. La renta en trigo representa algo más de la tercera parte del producto total. El capital invertido guarda con la renta en dinero la proporción de 15: 93/7, mientras que la proporción anterior era de 10 : 18.

3. *A base de una cuota creciente de productividad de los capitales adicionales*

Este caso se distingue de la variante I tratada al comienzo de este capítulo (precio de producción decreciente, permaneciendo invariable la cuota de productividad), por el hecho de que si, para eliminar de la liza a la clase A, se necesita un producto adicional dado, éste se obtiene aquí más rápidamente.

Tanto en caso de productividad decreciente como en caso de productividad ascendente de las inversiones adicionales de capital, esto puede surtir efectos desiguales según el modo como las inversiones se distribuyan entre las distintas clases de tierras. A medida que se compense o se agudice este efecto distinto de las diferencias, aumentará o disminuirá la renta diferencial de las clases mejores de tierras, y con ella el total de rentas, caso con que nos encontrábamos ya al estudiar la renta diferencial I. Por lo demás, todo dependerá de la magnitud de la superficie de tierras y del capital que resulten eliminados con A, y de la inversión relativa de capital necesaria, al aumentar la productividad, para suministrar el producto adicional llamado a satisfacer la demanda.

El único punto que merece la pena investigar aquí y que nos conduce de nuevo a la investigación sobre cómo esta ganancia diferencial se convierte en renta diferencial, es el siguiente: En el primer caso, en que el precio de producción se mantiene invariable, el capital adicional que pueda invertirse en la tierra A es, como tal, indiferente en cuanto a la renta diferencial, ya que

la clase A no arroja renta alguna ni antes ni después, y puesto que el precio de su producto sigue siendo el mismo y regula el mercado.

En el segundo caso, variante I, en que el precio de producción disminuye permaneciendo idéntica la cuota de productividad, la clase A desaparece necesariamente, y más aún en la variante II (precio de

producción decreciente, con cuota decreciente de productividad), puesto que de otro modo el capital adicional invertido en la tierra A elevaría necesariamente el precio de producción. Pero aquí, en la variante III del segundo caso, en que el precio de producción disminuye porque aumenta la productividad del capital adicional, este capital adicional puede, en ciertas circunstancias, invertirse tanto en la tierra A como en las clases mejores de tierras.

Supongamos que un capital adicional de 21/2 libras esterlinas, invertido en A, produzca 11/5 *quarters* en vez de 1 solamente.

El cuadro VI debe compararse, no sólo con el cuadro básico I, sino también con el cuadro II [p.

696], en que la doble inversión de capital va unida a una productividad constante, proporcional a la inversión de capital.

Según el supuesto de que partimos, el precio de producción regulador baja. Si permaneciese constante = 3 libras esterlinas, la tierra peor de todas, que antes, con una inversión de capital de 21/2 libras esterlinas solamente, no arrojaba renta alguna, la tierra A, arrojaría ahora una renta sin necesidad de que se incorporase al cultivo ninguna tierra peor, sencillamente por el hecho de que aumentaría su productividad, aunque sólo respecto a una parte del capital, no en cuanto a la parte primitiva. Las primeras 3 libras esterlinas de costo de producción producen 1 *quarter*, las segundas

CUADRO VI

Renta

Clase

Acres Capital

lib. Ganancia

Costo de

Producto

Precio de

Rendimiento

Quarters Lib.

Cuota de

de

est.

lib. est.

producció

Quarters

venta lib.

lib. est

est.

superganancia

tierra

n lib. est.

est.

A 1

21/2+21/2=5 1

6 1+11/5 = 21/5

28/11

6 0

0 0

B 1

21/2+21/2=5 1

6 2+23/5 = 42/5

28/11

12 21/5

6 120%

C 1

21/2+21/2=5 1

6 3+33/5 =62/5

28/11

18

42/5

12 240%

D 1

21/2+21/2=5 1

6 4+44/5=84/5

28/11

24

63/5

18 360%

Total 4

20

4

24

22

60

131/5

36 240%

1 *quarter* y 1/5; pero ahora, el producto total de 21/5 *quarters* se vende por su precio medio. Como la cuota de productividad aumenta con la inversión adicional de capital, ésta implica una mejora. La mejora puede consistir, sencillamente, en que se emplee más capital por acre (más abono, más trabajo mecánico, etc.), o también en el hecho de que sólo gracias a este capital adicional sea posible conseguir una inversión cualitativamente diferenciada, más productiva, del capital. En ambos casos, tenemos que con la inversión de 5

libras esterlinas de capital por acre se consigue un producto de 21/5 *quarters*, mientras que con la inversión de la mitad del capital, o sea; con 21/2 libras

esterlinas, sólo se conseguía un producto de 1 *quarter*. El producto de la tierra A, si prescindimos de las condiciones transitorias del mercado, sólo podría seguir vendiéndose a un precio de producción superior en vez de venderse al precio medio mientras una superficie considerable de la clase A siguiese cultivándose con un capital de 21/2 libras esterlinas por acre solamente. Tan pronto como se generalizase la nueva proporción de 5 libras esterlinas de capital por acre, y con ella el cultivo perfeccionado, el precio de producción regulador descendería necesariamente a 28/11 libras esterlinas. La diferencia entre las dos porciones de capital desaparecería y la existencia de un acre de la tierra A que sólo se cultivase con 21/2 libras esterlinas representaría, en realidad, algo anormal, algo incongruente con las nuevas condiciones de producción. No se trataría ya, en este caso, de una diferencia entre el rendimiento de distintas porciones de capital en el mismo acre de tierra, sino de la diferencia entre distintas inversiones de capital por acre, entre una inversión suficiente y otra insuficiente. Lo que indica: *Primero*, que un capital insuficiente en manos de un número grande de arrendatarios (y necesariamente tiene que tratarse de un número grande, pues si fuese un número pequeño se vería obligado a vender el producto por debajo de su precio de producción) surte exactamente los mismos efectos que las mismas diferencias en cuanto a las clases mismas de tierras en gradación descendente. El tipo inferior de cultivo empleado en tierras peores hace que suba la renta en las mejores; puede, incluso, crear en las tierras mejor cultivadas de calidad igualmente mala una renta que éstas no rendirían en otras condiciones. *Segundo*, que la renta diferencial, cuando brota de la inversión sucesiva de capital en la misma superficie total de tierra, se reduce en realidad a una medía en que los efectos de las distintas inversiones de capital no son cognoscibles ni diferenciables y en que, por tanto, no produce ya renta

en las tierras peores, sino que *1º* convierten en nuevo precio regulador el precio medio del rendimiento total obtenido, digamos, en un acre de A, y *2º* que aquellos efectos se presentan como cambios en cuanto a la cantidad total de capital por acre necesaria para el cultivo suficiente de la tierra en las nuevas condiciones y en la que se funden indistintamente tanto las distintas inversiones sucesivas de capital como sus efectos respectivos. Y otro tanto acontece con las distintas rentas diferenciales obtenidas en las clases mejores de tierras. Estas se determinan en todo caso por la diferencia del producto medio de la clase de tierra de que se trata, comparada con el producto de la

tierra peor, a base de la más alta inversión de capital, que es ahora la normal.

No hay ninguna tierra que rinda una cantidad cualquiera de producto sin inversión de capital. Por tanto, aun en el caso de la renta diferencial simple, de la renta diferencial I, cuando decimos que 1 acre de A, es decir, de la tierra que regula el precio de producción, rinde tal o cual cantidad de producto a tal o cual precio, y que las clases de tierra mejores B, C y D arrojan tanto más cuanto producto diferencial y, por tanto, tanta más cuanta renta en dinero a base del precio regulador, damos siempre por supuesto que se emplea para ello un determinado capital, considerado como normal en las condiciones de producción dadas. Exactamente lo mismo que en la industria cada rama industrial requiere un determinado mínimo de capital para poder producir las mercancías a su precio de producción correspondiente.

Si, a consecuencia de las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, inversiones unidas a mejoras, varía este mínimo, el cambio se produce siempre gradualmente. Mientras este capital adicional de explotación no se invierte en un determinado número de acres de la tierra A, por ejemplo, se sigue produciendo renta en los acres de A mejor cultivados a base del precio de producción que se mantiene constante y aumenta la renta de todas las clases de tierras mejores B, C y D. En cambio, tan pronto como el nuevo tipo de explotación se generaliza hasta convertirse en el tipo normal, el precio de producción desciende; la renta de las tierras mejores vuelve a bajar y la parte de la tierra A que no posee el capital de explotación que ahora es el capital medio tiene que venderse necesariamente por debajo de su precio individual de producción, sin rendir, por tanto, la ganancia media.

A base de un precio de producción decreciente; esto ocurre también, aun en caso de productividad descendente del capital adicional, tan pronto como, al aumentar la inversión de capital, las clases mejores de tierra suministran el necesario producto total y, por tanto, es retirado de A, por ejemplo, el capital de explotación, con lo cual A ya no seguirá compitiendo en la producción de este determinado producto, *v. gr*.

trigo. La cantidad de capital empleada por término medio en la nueva tierra mejor reguladora, en la tierra B, se considera ahora como la normal; y cuando hablamos de la distinta fertilidad de las tierras, damos por supuesto que es esta nueva cantidad normal de capital la que se invierte por acre.

Por otra parte, es evidente que esta inversión media de capital, que en Inglaterra, por ejemplo, era de 8 libras esterlinas por acre antes de 1848 y de 12 libras esterlinas por acre después de esa fecha, sirve de pauta en la celebración de los contratos de arriendo. Para el arrendatario que pague más, la ganancia excedente no se convertirá en renta durante la vigencia de su contrato. El que ocurra o no esto al expirar el contrato dependerá de la competencia entre los arrendatarios que se hallen en condiciones de realizar esta inversión extraordinaria. Y al decir esto, no nos referimos a las mejoras permanentes de la tierra que, a base de la misma inversión de capital e incluso de una inversión de capital decreciente, siguen asegurando el producto acrecentado. Estas mejoras, aunque sean obra del capital, actúan como si se tratase de la calidad natural diferencial de la tierra misma.

Vemos, pues, que en la renta diferencial II aparece un factor que no llega a desarrollarse en la renta diferencial I en cuanto tal, ya que ésta puede seguir existiendo independientemente de cualquier cambio en cuanto a la inversión normal de capital por acre. Es, de una parte, la neutralización de los resultados obtenidos por las diferentes inversiones de capital en la tierra reguladora A, cuyo producto aparece aquí sencillamente como el producto medio normal obtenido por acre. Es, por otra parte, el cambio en cuanto al mínimo normal o a la magnitud media de la inversión de capital por acre, cambio que se presenta como si fuese una cualidad propia de la tierra. Y es, finalmente, la diferencia en cuanto al modo de transformación de la ganancia excedente para adoptar la forma de la renta.

El cuadro VI nos revela, además, si lo comparamos con el cuadro I y el cuadro II, que la renta en trigo aumenta en más del doble con respecto a I y en 11/5 *quarters* con respecto a II, mientras que la renta en dinero se duplica con respecto a I y no experimenta cambio alguno con respecto a II. Esta habría aumentado considerablemente en uno de estos dos casos: si (permaneciendo iguales las demás premisas) la adición de capital correspondiente en mayor proporción a las clases mejores de tierras o si los efectos de la adición de

capital en la clase A hubiesen sido menores y el precio medio regulador del *quarter* de A fuese, por tanto, más elevado.

Si el aumento de la fertilidad logrado por el incremento del capital ejerciese

efectos distintos en las distintas clases de tierras, esto se traduciría en el cambio de sus rentas diferenciales.

En todo caso, queda demostrado que a base de un precio de producción debido a la cuota creciente de productividad de la inversión adicional de capital –cuando, por tanto, esta productividad aumente en mayor proporción que la adición de capital–, la renta por acre en caso de doble inversión de capital, por ejemplo, no sólo puede duplicarse, sino que puede incluso ascender a más del doble. Pero puede también descender cuando, al aumentar más rápidamente la productividad en la tierra A, el precio de producción baje mucho más.

CUADRO VIA

Clase de

Acres

Capital lib. est.

Ganancia

Producto por

Precio de venta Rendimient

Renta en trigo

Renta en dinero

tierra

lib. est.

acre Quarters

lib. est.

o lib. est

Quarters

Lib. est.

A 1

21/2+21/2=5

1

1+3 = 4

11/2

6 0

0

B 1

21/

1

3

2+21/2=5 1

2+21/2 = 41/2

11/2

63/4

/2

/4

C 1

21/2+21/2=5

1

3+5 = 8

11/2

12 4

6

D 1

21/2+21/2=5 1 4+12

=16 11/2

24 12

18

Total 4

20

321/2

161/2

243/4

Supongamos que las inversiones adicionales de capital hechas, por ejemplo, en B y C no aumenten la productividad en la misma proporción que en A, de tal modo que disminuyan las diferencias proporcionales para B y C y el incremento del producto no compense la baja de precio; en este caso, comparado con el del cuadro II, aumentaría la renta en D y disminuiría en B y C.

Finalmente, la renta en dinero aumentaría si en las mejores tierras y a base del mismo aumento proporcional de la fertilidad se invirtiese más capital adicional que en A, o si las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras mejores operasen con una cuota de productividad creciente. En ambos casos aumentarían las diferencias.

La renta en dinero baja cuando las mejoras logradas como consecuencia de inversiones adicionales de capital hacen disminuir en todo o en parte las diferencias, operan más en A que en B y C. Y baja tanto más cuanto menor sea el aumento de la productividad de las mejores tierras. El que la renta en trigo suba, baje o permanezca estacionaria dependerá de la proporción en cuanto a la desigualdad de los efectos.

La renta en dinero aumenta, y con ella la renta en trigo, en uno de estos dos casos: cuando, permaneciendo invariable la diferencia proporcional en cuanto a la fertilidad adicional de las distintas clases de tierras, se añada más capital a la tierra que rinde renta que a la tierra A, que no rinde renta alguna, y más a las tierras de renta alta que a las de renta baja, o cuando la fertilidad, a base del capital adicional, aumente más en la tierra buena y en la mejor que en la clase A, y además en la misma proporción en que este aumento de fertilidad sea mayor en las clases de tierra superiores que en las inferiores.

En todos los casos, la renta aumenta relativamente y cuando la mayor productividad sea efecto de una adición de capital y no de un simple aumento de la fertilidad a base de una inversión de capital invariable. Es éste el punto de vista absoluto que demuestra que aquí, al igual que en todos los casos anteriores, la renta y la renta acrecentada por acre (como en la renta diferencial I, en toda la superficie cultivada, la cuantía de la renta media) es una consecuencia de la mayor inversión de capital en la tierra, ya se efectúe a base de una cuota constante de productividad creciente con precios que tiendan a disminuir. En efecto, nuestra hipótesis: precio constante con cuota de productividad constante, decreciente o ascendente del capital adicional, y precio decreciente con cuota de productividad constante, decreciente o ascensional, se reduce a esta otra: cuota constante de productividad del capital adicional con precio constante o decreciente, cuota decreciente de productividad con precio constante o decreciente, cuota ascensional de productividad con precio constante y decreciente. Y aunque la renta pueda

permanecer estacionaría y disminuir en todos estos casos, disminuiría aún más si la inversión adicional de capital, permaneciendo invariables las demás circunstancias, no fuese condición de la mayor productividad. El aumento de capital es, pues, siempre la causa a que responde la subida relativa de la renta, aunque disminuya en términos absolutos.

Notas al pie del capítulo Nº 42:

* Las dos cuotas medias de la superganancia (cuotas de renta media) han sido calculadas aquí de distinto modo: la primera sobre el capital total, la segunda solamente sobre el capital de la clases de tierra que devengan una renta. Si aplicamos la definición de la cuota media de renta que Marx da en las pp. 674 *ss* (cuota media de la renta = al total de rentas dividido entre el capital total desembolsado), tendremos que las cuotas son, en el caso de que se trata, del 180 y del 60%, respectivamente. Y en las páginas siguientes aparecen también diferencias análogas en cuanto al modo de calcular la cuota media de la renta. (*Nota de la ed. alemana*).

1. Los anteriores cuadros IVA a IVD hubieron de someterse a una revisión como consecuencia de un error de cálculo bastante profundo. Este error, que no afectaba en lo más mínimo a los puntos de vista teóricos deducidos de los cuadros, introducía en ellos sin embargo, cifras verdaderamente monstruosas en lo referente a la producción por acre. Pero, en el fondo, no hay razón tampoco para escandalizarse por estas cifras. En todos los mapas de relieve y de perfil de alturas se aplica una escala considerablemente mayor para las verticales que para las horizontales. Quien se sienta herido en su corazón agrario por ello es libre de multiplicar el número de acres por la cifra que mejor le parezca. Asimismo, en el cuadro I podemos poner en vez de 1, 2, 3, 4 *quarters* por acre, 10, 12, 14, 16 *bushels* (8 *bushels* = 1 *quarter*), en cuyo caso se mantendrán dentro de los limites de la verosimilitud las cifras de los otros cuadros, derivadas de éstas: veremos, no obstante, que el resultado, la proporción entre el aumento de la renta y el aumento del capital es exactamente el mismo. Esto es lo que se ha hecho, en efecto, en los cuadros añadidos al capital siguiente por el editor de la obra. (*F.E.*)

CAPITULO XLIII

LA RENTA DIFERENCIAL II –TERCER CASO: PRECIO

DE PRODUCCION CRECIENTE. RESULTADOS

(El precio creciente de producción presupone que disminuye la productividad de la tierras de calidad inferior, las que no arrojan renta alguna. El precio de producción que suponemos regulador sólo puede aumentar por encima de 3 libras esterlinas cuando las 2 ½ libras esterlinas invertidas en A producen menos de 1 *quarter* o las 5 libras esterlinas menos de 2 *quarters*, o cuando es necesario recurrir al cultivo de una tierra peor aún que A.

A base de una productividad igual o incluso creciente de la segunda inversión de capital, esto sólo sería posible siempre y cuando que la productividad de la primera inversión bajase de 2 ½ libras esterlinas. Y este caso se da, en efecto, con cierta frecuencia. Por ejemplo, cuando en una labranza superficial la capa superior, agotada, empieza a dar un rendimiento decreciente a base del sistema de cultivo anterior y luego, al aplicar un método de labranza más a fondo, las capas inferiores, tratadas más racionalmente, vuelven a dar rendimientos superiores a los de antes. Pero este caso especifico no corresponde a este lugar. La. baja de la productividad de la *primera* inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas determina para las tierras buenas, aun cuando se supongan en ellas condiciona análogas, una baja de la renta diferencial I; pero aquí sólo nos interesa la renta diferencial II. Como el caso especifico en cuestión no puede producirse sin presuponer como existente la renta diferencial II, y en realidad representa la repercusión de una modificación de la renta diferencial I en la II, pondremos un ejemplo de él.

Tanto la renta en dinero como el rendimiento en dinero son los mismos que en el cuadro II [p. 696]. El precio de producción regulador, más alto aquí, repone exactamente el déficit de cantidad de producto; como ambos varían en sentido inverso, es evidente que el producto de ambos sigue siendo el mismo.

En el caso anterior suponíamos que la productividad de la segunda inversión de capital era mayor que la productividad primitiva de la primera inversión. La cosa permanece invariable a sólo asignamos CUADRO VII

Clase de

Acres Inversión

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

Renta en

Renta en

Cuota de

tierra

de capital Libras est. produc

Quarters

venta

nto.

trigo

dinero

renta

Libras est.

ción

Libras

Libras

quarters

Libras

Libras est.

esterl.

esterl.

esterl.

A

1

2 ½ + 2 ½ 1

6

½ + 1 ¼

3 3/7

6

0

0

0%

= 5

= 1 ¾

C

1

2 ½ + 2 ½ 1

6

1 + 2 ½

3 3/7

12

1 ¾

6

120%

= 5

= 3 ½

C

1

2 ½ + 2 ½ 1

6

1 ½ + 3 ¾ 3 3/7

18

3 ½

12

240%

= 5

= 5 ¼

D

1

2 ½ + 2 ½ 1

6

2 + 5 =

3 3/7

24

5 ¼

18

360%

= 5

7

Total

20

17 ½

60

10 ½

36

240%

a la segunda inversión la misma productividad que correspondía inicialmente a la primera, como en el siguiente

Clase de Acres

Inversión

Ganancia Costo de Producto

Precio de Rendimie

Renta en Renta en Cuota de

tierra

de capital Libras

produc-

Quarters

venta.

nto.

trigo

dinero

superga-

Libras

esterl.

ción.

Libras

Libras

Quarters

nancia

esterl.

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

A

1

2 ½+2 ½ 1

6

½ +1=1 ½ 4

6

0

0

0

=5

B

1

2 ½ +2 ½ 1

6

1 +2=3

4

12

1 ½

6

120%

=5

C

1

2 ½+2 ½ 1

6

1 ½ +3=4 4

18

3

12

240%

=5 ½

D

1

2 ½ +2 ½ 1

6

2 +4=6

4

24

4 ½

18

360%

=5

Total

20

15

60

9

36

240%

También aquí nos encontrarnos con que el precio de producción, al aumentar en la misma proporción, hace que la disminución de la productividad, tanto en el rendimiento como en la renta en dinero, quede compensada plenamente.

El tercer caso sólo se presenta en toda su pureza cuando baja la productividad

de la segunda inversión de capital mientras que la primera permanece constante, como se supone siempre respecto al primer caso y al segundo. Aquí, la renta diferencial I no resulta afectada; el cambio se refiere solamente a la parte que proviene de la renta diferencial II. Pondremos dos ejemplos; en el primero suponemos que la productividad de la segunda inversión es reducida a la mitad, en el segundo a tres cuartas partes.

CUADRO IX

Clases de

Acres Inversión

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

En trigo

En dinero Cuota de

tierra

de capital Libras

producció

en

venta

ntoLibras

Quarters

Libras

renta

Libras

esterl.

n Libras

Quarters

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

esterl.

esterl.

A

1

2 ½ +2 ½

1

6

1+ ½ =1

4

24

4 ½

18

360%

=5

½

B

1

2 ½ +2 ½

1

6

2 +1 =3

4

6

0

0

0

=5

C

1

2 ½ +2 ½

1

6

3+1 ½ =4

4

12

1 ½

6

120%

=5

½

D

1

2 ½ +2 ½

1

6

4 +2=6

4

18

3

12

240%

=5

Total

20

15

60

9

36

240%

CUADRO X

Clases de

Acres

Inversión

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

En trigo

En dinero Cuota de

tierra

de capital Libras

produc

Quarters

venta

nto Libras Quarters

Libras

renta

Libras

esterl.

Ción

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

Libras

esterl.

esterl.

A

1

2 ½ +2 ½

1

6

1 + ¼ =1

4 4/5

6

0

0

0

=5

¼

B

1

2 ½ +2 ½

1

6

2 + ½ =2

4 4/5

12

1 ¼

6

120 %

=5

½

C

1

2 ½ +2 ½

1

6

3+ ¾ =3

4 4/5

18

2 ½

12

240 %

=5

¾

D

1

2 ½ +2 ½

1

6

4 +1 =5

4 4/5

24

3 ¾

18

360 %

=5

Total

20

24

12 ½

60

7 ½

36

240 %

El cuadro IX es el mismo que el cuadro VIII; se diferencian únicamente en que en el

cuadro VIII la disminución de productividad corresponde a la primera inversión de capital y en el cuadro IX

a la segunda.

También en este cuadro siguen siendo el rendimiento total, la renta en dinero y la cuota de renta las mismas que en los cuadros II, VII y VIII, porque el producto y el precio de venta vuelven a variar en razón inversa, mientras que la inversión de capital sigue siendo la misma.

Pero, ¿qué ocurre en el otro caso que puede darse sí el precio de producción aumenta, o sea, el de que se ponga en cultivo tierra de calidad inferior, cuya explotación hasta ahora no m rentable?

Supongamos que entrase en el campo de la competencia una tierra así, a la que llamaremos *a.* En este caso, nos encontraríamos con que la renta A, que hasta ahora no arrojaba renta alguna, empezaba a rendir una renta, con lo cual los cuadros VII, VIII y X se modificarían como aparecen en los cuadros siguientes: CUADRO VIIA

Clase de

Acres

Capital

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

Quarters

Libras

Aumento

tierra

Libras

Libras

producció

Quarters

venta

nto Libras

esterl.

esterl.

esterl.

n Libras

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

a

1

5

1

6

1 ½

4

6

0

0

0

A

1

2 ½ +2 ½

1

6

½ +1 ¼

4

7

¼

1

1

=5

=1 ¾

B

1

2 ½ +2 ½

1

6

1 +2 ½

4

14

2

8

1+7

=5

=3 ½

C

1

2 ½ +2 ½

1

6

1 ½ +3 ¾

4

21

3 ¾

15

1+2x7

=5

=5 ¼

D

1

2 ½ +2 ½

1

6

2 +5=7

4

28

5 ½

22

1+3x7

=5

Total

30

19

76

11 ½

CUADRO VIIIA

Renta

Clase de

Acres

Capital

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

Quarters Libras

Aumento

tierra

Libras

Libras

producció

Quarters

venta

nto Libras

esterl.

esterl.

esterl.

n Libras

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

a

1

=5

1

6

1 ¼

4 4/5

6

0

0

0

A

1

2 ½ +2 ½

1

6

½ +1 =1

4 4/5

7 1/5

¼

1 1/5

1/5

=5

½

B

1

2 ½ +2 ½

1

6

1 +2=3

4 4/5

14 2/5

1 ¾

8 2/5

1 1/3+7

=5

1/5

C

1

2 ½ +2 ½

1

6

1 ½ +3=4

4 4/5

21 3/5

3 ¾

15 3/5

1 1/5

=5

½

+2x7 1/5

D

1

2 ½ +2 ½

1

6

2 +4=6

4 4/5

28 4/5

4 ¾

22 4/5

11/3+3x7

=5

1/5

Total

5

30

16 ¼

76

10

48

CUADRO XA

Renta

Clase de

Acres

Capital

Ganancia Costo de

Producto

Precio de

Rendimie

Quarters Libras

Aumento

tierra

Libras

Libras

producció

Quarters

venta

nto Libras

esterl.

esterl.

esterl.

n Libras

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

A

1

5

1

6

1 1/8 5 1/3

6

0

0

0

A

1

2 ½+2 ½

1

6

1+ ¼ =1

5 1/3

6 2/3

1/8

2/3

2/3

¼

B

1

2 ½+2 ½

1

6

2+ ½ =2

5 1/3

13 1/3

1 3/8

7 1/3

2/3+6 2/3

½

C

1

2 ½+2 ½

1

6

3+ ¾ =3

5 1/3

20

2 5/8

14

2/3+2x6

¾

2/3

D

1

2 ½+2 ½

1

6

4+1=5

5 1/3

26 2/3

3 7/8

20 2/3

2/3+3x6

2/3

Total

30

15 3/8

5 1/3

72 2/3

8

42 2/3

Al interponerse la renta *a* surge una nueva renta diferencial I; sobre esta nueva base se desarrolla también bajo una forma distinta la renta diferencial II. La tierra *a* presenta distinta fertilidad en cada uno de los tres cuadros anteriores; la serie de las fertilidades progresivamente creciente se inicia con A. A tono con ello se desarrolla también la serie de las rentas progresivas. La renta de la peor tierra rentable, que antes no arrojaba renta alguna, constituye una constante, a la que las rentas más

altas no hacen mas que sumarse; descontando esta constante aparece claramente en las rentas altas la serie de las diferencias y su paralelismo con la serie de fertilidad de las clases de tierras. Las fertilidades presentan proporcionalmente en todos los cuadros de A hasta D así: 1 : 2 : 3 : 4 y, consiguientemente, en VIIA las rentas aparecen como 1 : 1 + 7 : 1 + 2 x 7 : 1 + 3 x 7, en VIIIA como 1 1/5 : 1 1/5 + 7 1/5 : 1 1/5 + 2 x 7 1/5 : 1 1/5 + 3 x 7 1/5; en XA como 2/3 : 2/3 + 6 2/3 : 2/3 + 2 x 6 2/3 : 2/3 + 3 x 6 2/3. En una palabra, si la renta de A = *n* + *m*, la serie será *n : n* + *m : n* + 2 *m : n* + 3 *m*, etc. (*F. E.*)

*

(Como el tercer caso, al que acabamos de referirnos, no aparecía desarrollado en el

manuscrito del autor –sólo aparecía en él el epígrafe– el editor hubo de imponerse la tarea de completarlo lo mejor que pudo, del modo como lo ha hecho. Otra tarea que hubo de cumplir fue la de sacar las conclusiones generales que se derivan de toda la precedente investigación sobre la renta diferencial II en su tres casos principales y nueve variantes. Y lo malo es que los ejemplos que pone el manuscrito del autor se prestan poco para esto.

En primer lugar, en ellos se toman como base de comparación tierras cuyos rendimientos guardan entre sí, para superficies iguales, la relación de 1 : 2 : 3 : 4; son, pues, diferencias muy exageradas ya de por sí y que a través de los supuestos y los cálculos que se desarrollan sobre esta base conducen a cifras forzadísimas. En segundo lugar, estos ejemplos crean una apariencia completamente falsa. Sí grados de fertilidad entre los que existe una relación de 1 : 2 : 3 : 4, etc., entrañan rentas que se desarrollan dentro de la serie 0 : 1 : 2 : 3 etc., se siente uno tentado inmediatamente a derivar la segunda serie de la primera y a explicar la duplicación, triplicación, etc., de las rentas, partiendo de la duplicación, triplicación etc., de los rendimientos totales. Y

esto sería absolutamente falso. La relación entre las rentas es la de 0 : 1 : 2 : 3 : 4, aunque la relación del grado de fertilidad sea la de n : n + 1 : n + 2 : n + 3 : n + 4; las rentas no guardan entre sí la misma proporción que los *grados* de fertilidad, sino que guardan la proporción de las *diferencias* de fertilidad, partiendo de la tierra que no rinde renta alguna como 0.

Era necesario conservar los cuadros del original como explicación del texto. Sin embargo, para ilustrar los resultados de la investigación que a continuación se resumen, expongo más adelante una nueva serie de cuadros en que los rendimientos aparecen expresados en *bushels* (1/8 de *quarter, o* sean, 36.35 litros) y en chelines (= marcos).

El primer cuadro (XI) corresponde al cuadro I reproducido anteriormente [ver p. 695]. Acusa los rendimientos y las rentas de cinco clases de tierras, A–E, a base de una *primera* inversión de capital de 50

chelines, lo que, con una ganancia de 10 chelines, da un costo de producción

total de 60 chelines por acre.

Los rendimientos en trigo se cifran con un cálculo más bajo: 10, 12, 14, 16 y 18 *bushee1s* por acre. El precio de producción regulador que se obtiene es de 6 chelines por *bushel.*

Los 13 cuadros siguientes corresponden a los tres casos de renta diferencial II tratados en este capítulo y en los dos anteriores a base de una inversión *adicional* de capital de 50 chelines por acre realizada en la misma tierra con precio de producción constante, decreciente y ascendente. Cada uno de estos casos se expone, a su vez, tal como se presenta, *1°* a base de la productividad invariable, *2°* a base de la productividad decreciente y *3°* a base de la productividad ascendente de la segunda inversión de capital respecto a la primera. Se tienen en cuenta, además, algunas variantes que deben ser ilustradas de un modo especial.

En el *caso I: Precio de producción constante,* tenemos:

Variante 1: Productividad invariable de la segunda inversión de capital (cuadro XII).

Variante 2: Productividad decreciente. Esta sólo puede presentarse sí en la tierra A no se

realiza una segunda inversión. Caben aquí dos posibilidades: *a)* Que la tierra B no arroje tampoco renta alguna (cuadro XIII), y

b) Que la tierra B no quede totalmente privada de renta (cuadro XIV).

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XV). También este caso excluye una segunda inversión de capital en la tierra A.

En el *caso II: Precio de producción decreciente,* tenemos:

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión (cuadro XVI).

Variante 2: Productividad decreciente (cuadro XVII). Estas dos variantes determinan que la

tierra A sea eliminada de la competencia y que la tierra B quede privada de renta y regule el precio de producción.

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XVIII). el terreno conserva su función reguladora.

En el *caso III: Precio de producción ascendente,* caben dos posibilidades: que la tierra A carente de renta y se mantenga como reguladora de los precios, o que entre en la competencia una tierra peor que A, y sea reguladora del precio, en cuyo caso la tierra A producirá renta.

Primera modalidad: la tierra A sigue regulando los precios.

Variante 1: Productividad invariable de la segunda inversión (cuadro XIX). Este supuesto, según las premisas de que se parte, sólo puede darse cuando disminuya la productividad de la primera

inversión.

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión (cuadro XX); ésta no excluye la productividad invariable de la primera inversión.

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión (Cuadro XXI); ésta supone, a su vez, una productividad decreciente de la inversión primera.

Segunda modalidad: entra en el campo de la competencia una clase peor de tierra (a la que llamamos *a*); la tierra A produce una renta.

Variante 1: La misma productividad de la segunda inversión (cuadro XXII).

Variante 2: Productividad decreciente (cuadro XXIII).

Variante 3: Productividad ascendente (cuadro XXIV).

Estas tres variantes se encuadran dentro de las condiciones generales del problema y no dan pie a ninguna observación especial.

Dicho esto, pasamos a reproducir los cuadros.

CUADRO XI

Clase de tierra	*Costo de producción*	*Producto Bushels*	*Precio de venta to Chelines*	*Rendimiento renta Chelines*	*Renta*	*Aumento de renta*
A	60	10	6	60		

0

0

B

60

12

6

72

12

12

C

60

14

6

84

24

2 x 12

D

60

16

6

96

36

3 x 12

E

60

18

6

108

48

4 x 12

Total

120

10 x 12

Un segundo capital es invertido en la misma tierra.

Primer caso: El precio de producción permanece constante.

Variante 1: La

productividad de la segunda inversión de capital permanece constante:

CUADRO XII

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

60+60=120

10+10=20

6

120

0

0

B

60+60=120

12+12=24

6

144

24

24

C

60+60=120

14+14=28

6

168

48

2 x 24

D

60+60=120

16+16=32

6

192

72

3 x 24

E

60+60=120

18+18=36

6

216

96

4 x 24

Total

240

10 x 24

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; en la tierra A no se realiza ninguna segunda inversión.

1) Cuando la tierra B no da renta:

CUADRO XIII

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

60

10

6

60

0

0

B

60+60=120

12+ 8 =20

6

120

0

0

C

60+60=120

14+ 9 1/3=23 6

140

20

20

1/3

D

60+60=120

16+10 2/3 =

6

160

40

2 x 20

26 2/3

E

60+60=120

18+12 =30

6

180

60

3 x 20

Total

120

6 x 20

2) Cuando la tierra B da todavía una pequeña renta:

CUADRO XIV

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aument

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

o de renta

Chelines

A

60

10

6

60

0

0

B

60+60=120

12+ 9 =21

6

126

6

6

C

60+60=120

14+10 ½ = 24

6

147

27

6 x 21

½

D

60+60=120

16+12 =28

6

168

48

6 + 2 x 21

E

60+60=120

18+13 ½ = 31

6

189

69

6 + 3 x 21

½

Total

150

4x6 + 6x21

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; sin segunda inversión en la tierra A: CUADRO XV

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-to Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

Chelines

renta

Chelines

A

60

10

6

60

0

0

B

60+60=120

12+15 =27

6

162

42

42

C

60+60=120

14+17 ½ = 31

6

189

69

42 + 27

½

D

60+60=120

16+20 =36

6

216

96

42+2x27

E

60+60=120

18+22 ½ = 40

6

243

123

42+3x27

½

Total

330

4x42+6x27

Segundo caso: El precio de producción desciende.

Variante 1:Productividad constante de la segunda inversión de capital. La tierra A queda eliminada de la competencia. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVI

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

B

60+60=120

12+12 =24

5

120

0

0

C

60+60=120

14+14 =28

5

140

20

20

D

60+60=120

16+16 =32

5

160

40

2 x 20

E

60+60=120

18+18 =36

5

180

60

3 x 20

Total

120

6 x 20

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital; la tierra A queda eliminada. La tierra B no da ya renta:

CUADRO XVII

Clase de

Costo de

Productos

Precio de

Rendimien-to Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

Chelines

renta

Chelines

B

60+60=120

12 + 9 = 21

5 5/7

120

0

0

C

60+60=120

14 + 10 ½ =

5 5/7

140

20

20

24 ½

D

60+60=120

16 +12 = 28

5 5/7

160

40

2 x 20

E

60+60=120

18 + 13 ½ =

5 5/7

180

60

3 x 20

31 ½

Total

120

6 x 20

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital; la tierra A sigue en competencia. La tierra B produce renta:

CUADRO XVIII

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

To Chelines

renta

Chelines

A

60+60=120

10 + 15=25

4 4/5

120

0

0

B

60+60=120

12 + 18=30

4 4/5

144

24

24

C

60+60=120

14 + 21=35

4 4/5

168

48

2 x 24

D

60+60=120

16 + 24=40

4 4/5

192

72

3 x 24

E

60+60=120

18 + 27=45

4 4/5

216

96

4 x 24

Total

240

10 x 24

Tercer caso: El precio de producción aumenta.

A. [Primera modalidad,] la tierra A queda sin renta, sigue reguladora del precio.

Variante 1: Productividad constante de la segunda inversión de capital, lo que supone productividad decreciente de la primera inversión:

CUADRO XIX

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

60+60=120

5 + 15 =20

6

120

0

0

B

60+60=120

6 + 18 =24

6

144

24

24

C

60+60=120

7 + 21 =28

6

168

48

2 x 24

D

60+60=120

8 + 24 =32

6

192

72

3 x 24

E

60+60=120

9 + 27 =36

6

216

96

4 x 24

Total

240

10 x 24

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital, lo que no excluye productividad constante de la primera inversión:

CUADRO XX

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

60+60=120

10 + 5=15

8

120

0

0

B

60+60=120

12 + 6=18

8

144

24

24

C

60+60=120

14 + 7=21

8

168

48

2 x 24

D

60+60=120

16 + 8=24

8

192

72

3 x 24

E

60+60=120

18 + 9=27

8

216

96

4 x 24

Total

240

10 x 24

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital, lo que, según nuestras hipótesis implica una productividad decreciente de la primera

inversión:

CUADRO XXI

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

60+60=120

5 + 12 ½ =

6 6/7

120

0

0

17 ½

B

60+60=120

6 + 15 =21

6 6/7

144

24

24

C

60+60=120

7 + 17 ½ =

6 6/7

168

48

2 x 24

24 ½

D

60+60=120

8 + 20 =28

6 6/7

192

72

3 x 24

E

60+60=120

9 + 22 ½ =

6 6/7

216

96

4 x 24

31 ½

Total

240

10 x 24

B. (Segunda modalidad): una tierra de calidad inferior [a la que designamos *a* se convierte en reguladora de los precios, con lo que la tierra A produce renta. Esto permite que la segunda inversión de una productividad igual en todas las variantes:

Variante 1:Productividad constante de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXII

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

a

120

16

7 ½

120

0

0

A

60+60=120

10 + 10=20

7 ½

150

30

30

B

60+60=120

12 + 12=24

7 ½

180

60

2 x 30

C

60+60=120

14 + 14=28

7 ½

210

90

3 x 30

D

60+60=120

16 + 16=32

7 ½

240

120

4 x 30

E

60+60=120

18 + 18=36

7 ½

270

150

5 x 30

Total

450

15 x 30

Variante 2: Productividad decreciente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIII

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

a

120

15

8

120

0

0

A

60+60=120

10 + 7 ½ = 17

8 140 20 20

½

B

60+60=120

12 + 9 = 21

8

168

48

20+28

C

60+60=120

14 +10 ½ =

8 196 76

20+2x28

24 ½

D

60+60=120

16 + 12=28

8

224

104

20+3x28

E

60+60=120

18 +13 ½ =

8 252

132

20+4x28

31 ½

Total

380

5x20+10x28

Variante 3: Productividad ascendente de la segunda inversión de capital.

CUADRO XXIV

Clase de

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta

Aumento de

tierra

producción

Bushels

venta

to Chelines

renta

Chelines

A

120

16

7 ½

120

0

0

A

60+60=120

10 + 12 ½ =

7 ½

168 ¾

48 ¾

15+15+33 ¾

22 ½

B

60+60=120

12 + 15=27

7 ½

202 ½

82 ½

15+2x33 ¾

C

60+60=120

14 + 17 ½ =

7 ½

236 ¼

116 ¼

15+3x33 ¾

31 ½

D

60+60=120

16 + 20=36

7 ½

270 ¾

150

15x4x33 ¾

E

60+60=120

18 + 22 ½ =

7 ½

303 ¾

183 ¾

15x5x33 ¾

40 ½

Total

581 ¼

5x15+15x33

¾

De los cuadros anteriores se desprenden las conclusiones siguientes:

En primer lugar, nos encontramos con que la proporción entre las rentas es exactamente la misma que existe entre las diferencias de fertilidad, considerando como 0 la tierra privada de renta, que actúa como

reguladora. No son los rendimientos absolutos, sino las diferencias de rendimiento las que determinan la renta. Lo mismo si las distintas clases de tierras arrojan 1, 2, 3, 4 ó 5 *bushels* por acre que sí arrojan 11, 12, 13, 14 ó 15, las rentas serán en ambos casos, de 0, 1, 2, 3 y 4 *bushels*, o su correspondiente precio en dinero.

Pero mucho más importante que éste es el resultado que se desprende por lo que se refiere a los rendimientos totales al repetirse la inversión de capital en la misma tierra.

En cinco casos de los trece investigados, vemos que al doblarse la inversión de capital *se dobla* también el total de las rentas; éstas se convierten de 10 x 24 chelines = 240. Estos casos son: Caso I, precio constante, variante I aumento de producción invariable (cuadro XII).

Caso II, precio decreciente, variante III: aumento de producción ascensional (cuadro XVIII).

Caso III, precio ascendente, primera modalidad, en que la tierra A se mantiene como reguladora, en las tres variantes (cuadros XIX, XX y XXI).

Hay cuatro casos en que la renta asciende a *más del doble* a saber:

Caso 1, variante III, precio constante, pero aumento de producción creciente (cuadro XV). El total de rentas asciende a 330 chelines.

Caso III, segunda modalidad, en que la tierra A arroja una renta, en las tres

variantes (cuadro XXII, renta

= 15 x 30 = 450 chelines; cuadro XXIII, renta = 5 x 20 + 20 x 28 = 380 chelines; cuadro XXIV, renta = 5 x 15 + 15 x 33 ¾ = 581 ¼ chelines.

Hay un caso en que la renta *aumenta*, pero no al doble de la renta correspondiente a la primera inversión de capital:

Caso I, precio constante, variante II: productividad decreciente de la segunda inversión, en condiciones en que B no queda totalmente privada de renta (cuadro XIV, renta = 4 x 6 +

6 x 21 = 150 chelines).

Finalmente, sólo hay tres casos en que la renta total, ante la segunda inversión de capital, siga siendo la misma para todas las clases de tierra en su conjunto que en la primera inversión (cuadro XI); son los casos en que la tierra A queda eliminada de la competencia y la tierra B se convierte en tierra reguladora y, por tanto, carente de renta. Por consiguiente, no sólo desaparece la renta de B, sino que además disminuye en cada uno de los siguientes eslabones de la cadena, lo cual condiciona el resultado final. Los casos son los siguientes: Caso 1, variante II, cuando las condiciones son tales que queda eliminada la tierra A (cuadro XIII). La suma de rentas es 6 x 20 y, por tanto, 10 x 12 = 120, como en el cuadro XI.

Caso II, variantes I y II. Aquí, según la premisa de que se parte, desaparece necesariamente la tierra A (cuadros XVI y XVII) y la suma de rentas se convierte de nuevo en 6 x 20 = 10 x 12 = 120 chelines.

Esto quiere decir, pues, que en la gran mayoría de los casos que pueden presentarse, la renta, tanto por acre de la tierra que da una renta como considerada en su suma total, la renta aumenta al aumentar el capital invertido en la tierra. Sólo hay tres casos entre los trece investigados en que su total permanece invariable.

Son los casos en que la clase inferior de tierra, que hasta ahora no rendía renta alguna y que regula los precios, es eliminada de la competencia, con lo cual pasa a ocupar su puesto y queda, por tanto, privada de renta la

inmediatamente superior. Pero, aun en estos casos, suben las rentas de las clases de tierras mejores, en comparación con las que devengan en la primera inversión de capital; sí la renta de C baja de 24 chelines a 20, las de D y E suben de 36 chelines a 48 y de 48 a 60, respectivamente.

Un descenso del total de rentas por debajo del nivel de la primera inversión de capital (cuadro XI) sólo puede darse cuando quede eliminada de la competencia la tierra B además de la A, pasando a verse privada de renta y a regular los precios la tierra C.

Por consiguiente, cuanto más capital se invierta en la tierra, cuanto más desarrollada se halle la agricultura y la civilización en general dentro de un país, tanto más aumentarán las rentas, lo mismo por acre que en cuanto al total, más gigantesco será el tributo que la sociedad vendrá obligada a pagar a los grandes terratenientes bajo la forma de excedente de ganancias, mientras todas las clases de tierras cultivadas se hallen en condiciones de hacer frente a la competencia.

Esta ley explica la maravillosa vitalidad de la clase de los grandes terratenientes. No hay ninguna clase social que viva con tal despilfarro, que reclame el derecho a vivir dentro del lujo tradicional que "corresponde a su posición", sin preocuparse para nada de la procedencia del dinero, que acumule con tal ligereza deudas y más deudas. Y, sin embargo, se mantiene todavía en pie, gracias al capital que otros invierten en la tierra y del que ella saca sus rentas, completamente desproporcionadas a las ganancias percibidas por los capitalistas.

Pero al mismo tiempo, esta ley explica por qué va agotándose gradualmente esta vitalidad de los grandes terratenientes.

Al abolirse en 1846 los aranceles contra los cereales en Inglaterra, los fabricantes ingleses creyeron que con aquel golpe habían reducido a la pobreza a la aristocracia terrateniente. Lejos de ello, los terratenientes se enriquecieron todavía más. ¿Cómo se explica esto? Muy sencillamente. En primer lugar, los terratenientes, a partir de ahora, exigieron a sus arrendatarios capitalistas, en los contratos de arriendo, que invirtiesen 12

libras esterlinas anuales en cada acre de tierra, y en segundo lugar, los

terratenientes, copiosamente representados en la Cámara de los Comunes, se votaron una fuerte subvención del Estado para el drenaje y otras mejoras permanentes de sus tierras. Como no se operó una eliminación total de la tierra peor, sino que, a lo sumo, y además de un modo puramente temporal, se la empleó simplemente para otros fines, las rentas subieron en proporción a la mayor inversión de capital y la aristocracia terrateniente mejoró incluso de situación.

Pero todo es perecedero. Las líneas transoceánicas de navegación y los ferrocarriles indios, norte y sudamericanos pusieron a grandes extensiones alejadas de tierras en condiciones de competir en los mercados cerealistas de Europa. De una parte, a las praderas norteamericanas y a las pampas argentinas, estepas que la misma naturaleza se había encargado de convertir en fecundas tierras para el arado, tierras vírgenes que podían dar durante años abundantes cosechas aun con métodos primitivos de cultivo y sin el empleo de abonos. De otra parte, las tierras pertenecientes a las comunidades campesinas de Rusia y la India, obligadas a vender una parte cada vez mayor de su producto para obtener dinero con qué hacer frente a los impuestos que el implacable despotismo del Estado les arrancaba, no pocas veces por medio de la tortura. Estos productos se vendían sin tener en cuenta el costo de producción, al precio que el intermediario ofrecía, pues el campesino necesitaba a toda costa dinero para el vencimiento. El arrendatario y el campesino europeos no podían hacer frente, a base de las antiguas rentas, a esta doble competencia: la de la tierra virgen de América y la del campesino ruso e indio colocado en el torniquete de los impuestos. Una parte de la tierra de Europa quedó definitivamente eliminada de la competencia en el cultivo de cereales, las tierras bajaron en todas partes. El segundo caso, variante II: precio decreciente y productividad descendente de las inversiones adicionales de capital, se convirtió en norma general para toda Europa, y de aquí las quejas que exhalan los agrarios desde Escocia hasta Italia y desde el sur de Francia hasta la Prusia oriental. Afortunadamente, aún dista mucho de haberse lanzado al cultivo toda la tierra virgen; aún queda bastante en reserva para poder arruinar a toda la gran propiedad europea de la tierra, y además a la pequeña. *(F. E.)*

*

Las rúbricas bajo las cuales debe exponerse la renta son las siguientes:

A. *Renta diferencial.*

1. Concepto de la renta diferencial. Ilustración a base de la fuerza hidráulica. Transición a la renta agrícola en sentido estricto.

2. Renta diferencial I, dimanada de la diversa fertilidad de distintas tierras.

3. Renta diferencial II, dimanada de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. La renta diferencial II debe investigarse:

a) con precio de producción constante;

b) con precio de producción decreciente;

c) con precio de producción ascendente.

Además:

d) La transformación de la superganancia en renta.

4. Cómo influye esta renta en la cuota de ganancia.

B. Renta absoluta.

C. El precio de la tierra.

D. Consideraciones finales sobre la renta del suelo.

*

Los resultados generales a que llegamos en nuestro estudio de la renta diferencial pueden resumirse así: *Primero:* Las superganancias pueden formarse de diferentes maneras. En primer lugar, a base de la renta diferencial I, es decir, a base de invertir todo el capital agrícola en una extensión de tierras formada por tierras de distintas clases y de diferente fertilidad. En segundo lugar, como renta diferencial II, a base de la distinta productividad diferencial de inversiones sucesivas de capital en la misma

tierra, es decir, a base de obtener aquí una productividad mayor, en *quarters* de trigo por ejemplo, de la que se obtiene con la misma inversión de capital, en la tierra de calidad inferior, que no arroja renta alguna, pero que regula el precio de producción. Pero, cualquiera que sea la procedencia de esta ganancia excedente, su transformación en renta

y, por tanto, su desplazamiento del arrendatario al terrateniente, presupone siempre como condición (es decir, independientes del precio general de producción, regulador del mercado) que correspondan a los productos parciales de las distintas inversiones sucesivas de capital, se compensen previamente para formar un precio medio individual de producción. Aquello en que el precio general regulador de producción del producto de un acre exceda de este precio medio individual de producción es lo que forma y lo que mide la renta por acre. En la renta diferencial I, los resultados diferenciales pueden distinguirse de por sí, puesto que se producen en tierras distintas y exteriormente diferenciables, a base de una inversión de capital por acre que se considera como la normal y del cultivo normal que a ella corresponde. En la renta diferencial II, hay que empezar por diferenciarlos; en realidad, lo primero que hay que hacer es reducirlos a la renta diferencial I, cosa que sólo puede hacerse del modo indicado. Tomemos por ejemplo el cuadro III [p. 638].

La tierra B arroja, por

la primera inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas, 2 *quarters* por acre, y por la segunda inversión, equivalente a la primera, l ½ *quarters;* en total, 3 ½ *quarters* en el mismo acre.

Estos 3 ½ *quarters,* fruto de la misma tierra, no presentan ningún signo externo que permita distinguir cuáles son producto de la primera inversión de capital y cuáles de la segunda. Son todos ellos, en realidad, producto de un capital de 5 libras esterlinas en su conjunto; el hecho real es, simplemente, que un capital de 2 ½ libras esterlinas da un producto de 2 *quarters* y un capital de 5 libras produce, no 4 *quarters,* sino 3 ½ . El caso sería exactamente igual si las 5 libras rindieran 4 *quarters,* de modo que los rendimientos de las dos inversiones de capital fuesen iguales, o 5 *quarters,* de tal modo que la segunda inversión arrojase un excedente de 1 *quarter.* El precio de producción de los

2 primeros *quarters* es de l ½ libras esterlinas por *quarter,* el de los segundos l ½ *quarters* 2 libras esterlinas por *quarter.* Los 3 ½ *quarters* cuestan, por tanto, en su conjunto, 6 libras esterlinas. Este es el precio individual de producción del producto total, lo que supone una media de 1 libra esterlinas y 14 2/7 chelines por *quarter,* o sean, en números redondos, l ¾ libras esterlinas. A base del precio general de producción de 3

libras, determinado por la tierra A, esto supone una superganancia de 1 ¼ libras esterlinas por *quarter, lo que* en 3 ½ *quarters* da un total de 4 3/8 libras. A base del precio medio de producción de B, se traduce, en números redondos, en 1 ½ *quarters.* La ganancia excedente de B se expresa, pues, en una parte alícuota del producto de B, en los 1 ½ *quarters,* que constituyen la renta en trigo y que se venden, con arreglo al precio general de producción, por 4 ½ libras esterlinas. Sin embargo, no puede decirse, a la inversa, que el producto excedente de un acre de B sobre un acre de A sea, sin más, materialización de superganancia y, por tanto, producto excedente. Según el supuesto de que se parte, el acre de B produce 3 ½ *quarters* y el acre de A 1

quarter solamente. El excedente del producto de B es, por tanto, 2 ½ *quarters,* pero la superganancia solamente l ½ quarters, pues en B se ha invertido el doble de capital que en A, por lo cual el costo de producción es también doble. Sí la inversión realizada en A fuese también de 5 libras esterlinas, con la misma cuota de productividad, el producto obtenido en esta tierra sería de 2 *quarters* en vez de 1, y así se vería que el verdadero producto excedente se obtiene, no por la comparación entre 3 ½ y 1, sino entre 3 ½ y 2, siendo, por tanto, no 2 ½ , sino l ½ *quarters.* Además, si B invirtiese una tercera porción de capital de 2 ½ libras esterlinas, que sólo rindiese 1 *quarter* d *e* producto, el cual costase, por consiguiente, 3 libras esterlinas como en A, su precio de venta de 3 libras alcanzaría exclusivamente a cubrir el costo de producción, arrojaría tan sólo la ganancia media, pero no una ganancia excedente, es decir una ganancia susceptible de convertirse en renta. El producto por acre de una clase cualquiera de tierra, comparado con el producto por acre de la tierra A, no indica sí es el producto de una inversión de capital igual o mayor, ni sí el producto excedente cubre tan sólo el precio de producción o proviene de una mayor productividad del capital adicional.

Segundo. Partiendo de una cuota decreciente de productividad de las

inversiones adicionales de capital –

cuyo limite, en lo que se refiere a la nueva formación de ganancia excedente, lo forma aquella inversión de capital que sólo cubre el costo de producción, es decir, que produce el *quarter* de trigo tan caro como la misma inversión de capital en un acre de la tierra A, o sea, según el supuesto de que partimos, a 3 libras esterlinas–, de lo expuesto se desprende que el límite a partir del cual el capital total invertido en el acre de B

deja de producir renta es aquel en que el precio individual de producción del producto obtenido por acre de B

aumenta hasta ser igual al precio de producción por acre de A.

Si B sólo añade inversiones de capital que cubren el precio de producción y que, por tanto, no producen una superganancia ni, consiguientemente, una renta, esto elevará, indudablemente, el precio de producción individual por *quarter*, pero no afectará a la superganancia arrojada por inversiones anteriores de capital, ni eventualmente a la correspondiente renta. En efecto, el precio medio de producción es siempre inferior al de A, y si el excedente del precio por *quarter* disminuye, aumentará el número de *quarters* de trigo en la misma proporción, con lo cual el excedente total del precio permanecerá constante.

En el caso de cuyo supuesto partimos, las dos primeras inversiones de capital de 5 libras esterlinas producen en B 3 ½ *quarters* y, por tanto, según la premisa establecida, l ½ *quarter* de renta = 4 ½ libras esterlinas. Si se añade una tercera inversión de capital de 2 ½ libras, pero que sólo produzca 1 *quarter*

adicional, tendremos que el precio total de producción (incluyendo el 20% de ganancia) de los 4 ½ *quarters* será = 9 libras esterlinas y, por consiguiente, el precio medio de producción por *quarter* = 2 libras. Por tanto, el precio medio de producción por *quarter*, en B, habrá subido de l 5/7 libras esterlinas, a 2 libras, lo cual quiere decir que la ganancia excedente por *quarter*, comparada con el precio regulador de A. habrá bajado de 1 2/7 libras esterlinas a 1. Pero 1 x 4 ½ = 4 ½ libras esterlinas es exactamente lo mismo que antes 1 2/7 x 3

½ = 4 ½ libras esterlinas.

Supongamos ahora que se realicen en B una cuarta y una quinta inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas cada una, produciendo el *quarter* de trigo a su precio general de producción solamente, en este caso, el producto total por acre serán 6 ½ *quarters* y su precio de producción 15 libras esterlinas. El precio medio de producción por *quarter*, en B, habrá aumentado nuevamente de 2 libras a 2 4/13 y la ganancia excedente por *quarter*, comparada con el precio de producción regulador de A, habrá experimentado una nueva baja de 1 libra esterlina a 9/13 de libra. Pero ahora, estos 9/13 de libra deberán multiplicarse por 6 ½

quarters en vez de 4 ½ . Y 9/13 x 6 ½ = 1 x 4 ½ libras esterlinas.

De donde se sigue, en primer lugar, que, en estas circunstancias, no es necesario que el precio regulador de producción experimente ningún aumento para que puedan efectuarse inversiones adicionales de capital en la clase de tierra que arroja una renta aun hasta el punto en que el capital adicional deja de arrojar en absoluto una ganancia excedente, para arrojar solamente la ganancia media. Y se sigue, además, que la suma de la ganancia excedente por acre sigue siendo la misma aquí, por mucho que disminuya la ganancia excedente por *quarter*, pues esta disminución es compensada siempre por medio del correspondiente aumento del número de *quarters* producidos por acre. Para que el precio medio de producción se eleve por encima del precio general de producción (y, por tanto, aquí a 3 libras esterlinas en la tierra B), es necesario que se efectúen inversiones adicionales de capital cuyo producto tenga un precio de producción superior a las 3 libras esterlinas reguladoras. Pero, como veremos, ni esto basta, de por sí, para hacer que el precio medio de producción del *quarter*, en B, aumente hasta el precio general de producción de 3 libras esterlinas.

Supongamos que en la tierra B se produzcan:

1) 3 ½ *quarters* como antes, a 6 libras esterlinas de precio de producción, o sean, dos inversiones de capital de 2 ½ libras esterlinas cada una, produciendo las dos una ganancia excedente, pero de cuantía decreciente.

2) 1 *quarter* a 3 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual

de producción sea igual al precio de producción regulador.

3) 1 *quarter* a 4 libras esterlinas; inversión de capital cuyo precio individual de producción exceda en un 25% del precio de producción regulador.

Tendremos así 5 ½ *quarters* por acre, que representarán 13 libras esterlinas, con una inversión de capital de 10 libras: cuatro veces la inversión de capital primitiva, pero sin llegar a tres veces el producto de la primera inversión de capital.

5 ½ *quarters* por 13 libras esterlinas da un precio medio de producción de 2 4/11 libras esterlinas por *quarter, lo* que representa, pues, con un precio de producción regulador de 3 libras, un excedente de 7/11

libras esterlinas por *quarter,* que puede convertirse en renta. 5 ½ *quarters* vendidos al precio regulador de 3

libras dan l6 ½ libras esterlinas. Después de deducir el costo de producción de 13 libras, quedan 3 ½ libras esterlinas de ganancia excedente o renta, que, calculados al precio medio actual de producción del *quarter* en B, o sea, a 2 4/11 libras esterlinas por *quarter,* representan 1 5/72 *quarters.* En estas condiciones, la renta en dinero disminuiría en 1 libra esterlina y la renta en trigo en ½ *quarter* aproximadamente. Pero, a pesar de que la cuarta inversión adicional efectuada en B no sólo no produce una ganancia excedente, sino que produce incluso menos de la ganancia media, siguen existiendo una ganancia excedente y una renta. Supongamos que, además de la inversión de capital 3, también la 2 produzca por encima del precio de producción regulador; tendremos entonces que la producción total: 3 ½ *quarters* a 6 libras esterlinas + 2 *quarters* a 8 libras, en total 5 ½ *quarters* con un costo de producción de 14 libras. El precio medio de producción por *quarter* sería de 2

6/11 libras esterlinas y dejaría un remanente de 5/11 de libra esterlina. Los 5 ½ *quarters,* vendidos a 3 libras uno, dan un total de 16 ½ libras; descontemos de ellas las 14 libras esterlinas de costo de producción, y quedarán 2 ½ libras esterlinas para la renta. Lo cual representará, a base del actual precio medio de producción en B, 55/56 de *quarter.* Sigue quedando, pues, una renta, aunque más reducida que antes.

Esto nos demuestra, desde luego, que en las tierras mejores con inversiones adicionales de capital, cuyo producto cuesta más del precio de producción regulador, la renta, por lo menos dentro de los límites de la práctica admisible, no debe desaparecer, sino simplemente disminuir, en proporción, por un lado, a la parte alícuota que este capital menos productivo represente dentro de la inversión total de capital y, de otro lado, en proporción a la disminución de su productividad. El precio medio de su producto seguirá siendo inferior al precio regulador y seguirá arrojando, por tanto, una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta.

Supongamos ahora que el precio medio del *quarter* de B coincida con el precio de producción general, como resultado de cuatro inversiones de capital sucesivas (2 ½ , 2 ½ , 5 y 5 libras esterlinas) de productividad decreciente:

Precio

Exce-

de pro-

dente

ducción

para

rentas

Capital

Ganan

Rendi

Por

Total

Precio de Rendi

Quarters Libras

Libras

cia

miento

quarter

Libras

ven

miento

esterl.

esterl.

Libras

Quarters *Libras*

esterl.

ta Libras Libras

esterl.

esterl.

esterl.

esterl.

1.

2 ½

½

2

1 ½

3

3

6

1

3

2.

2 ½

½

1 ½

2

3

3

4 ½

½

1 ½

3.

5

1

1 ½

4

6

3

4 ½

– ½

–1 ½

4.

5

1

1

6

6

3

3

–1

–3

15

3

6

18

18

0

0

El arrendatario vende aquí cada *quarter* por su precio de producción individual y, por tanto, el total de *quarters* por el precio medio de producción por *quarter,* el cual coincide con el precio regulador de 3 libras esterlinas. Por consiguiente, sigue obteniendo con su capital de 15 libras esterlinas una ganancia del 20% = 3

libras. Pero la renta ha desaparecido. ¿Adónde ha ido a parar el excedente, a base de esta compensación de los precios individuales de producción de cada *quarter* con el precio general de producción?

La ganancia excedente correspondiente a las primeras 2 ½ libras esterlinas eran 3 libras; la correspondiente a las segundas 2 ½ libras, l ½; en total, ganancia excedente correspondiente a 1/3 del capital invertido, es decir, a 5 libras esterlinas = 4 ½ libras = 90%.

En la inversión de capital 3, las 5 libras esterlinas no sólo no arrojan una ganancia excedente, sino que su producto de 1 ½ *quarters,* vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 1 1/3 libras.

Finalmente, en la inversión de capital 4, también de 5 libras esterlinas, el producto de 1 *quarter,* vendido al precio general de producción, arroja un déficit de 3 libras. Sumadas las dos inversiones, arrojan, pues, un déficit de 4 ½ libras esterlinas, igual a la ganancia excedente que rinden las dos inversiones de capital 1 y 2.

Las ganancias excedentes y los déficits de ganancia se compensan entre sí. De aquí que desaparezca la renta. Pero, en realidad esto sólo es posible porque los elementos de la plusvalía que formaban la ganancia excedente o la

renta pasan ahora a integrar la ganancia media. El arrendatario obtiene ahora a costa de la renta su ganancia media de 3 libras esterlinas, o sea, el 20%.

La compensación de los precios individuales de producción de B para formar el precio de producción general de A, que regula el precio comercial, presupone que la diferencia de menos que el precio individual del producto de las primeras inversiones de capital presenta con respecto al precio regulador, vaya compensándose más y más hasta quedar completamente neutralizado con la diferencia de más que arrojan las sucesivas inversiones sobre ese mismo precio regulador. De este modo, lo que aparece como superganancia, mientras se vende por separado el producto de las primeras inversiones de capital, se convierte as!, poco a poco, en parte de su precio medio de producción y pasa de este modo a integrar la ganancia media, hasta que acaba siendo totalmente absorbido por ésta.

Si en vez de invertir en B 15 libras esterlinas de capital sólo se invierten 5 libras y los 2 ½ *quarters* adicionales del último cuadro se producen sometiendo a nuevo cultivo 2 ½ acres de A con un capital adicional de 2 ½ libras por acre, tendremos que el capital adicional desembolsado sólo representa 6 ¼ libras esterlinas y, por tanto, la inversión total efectuada en A y B para producir estos 6 *quarters* sólo ascenderá a 11 ¼ libras en vez de 15, con lo cual el costo total de producción, incluyendo la ganancia, será de l3 ½ libras solamente. Los 6 *quarters* seguirán vendiéndose por 18 libras esterlinas, pero la inversión de capital será ahora 3 ¾ menor que antes, y la renta en B será de 4 ½ libras esterlinas por acre, lo mismo que anteriormente. La cosa cambiaría si para producir los 2 ½ *quarters* adiciónales se recurriese a tierras peores que A, a A–1 y A–2, de tal modo que el precio de producción por *quarter,* para 1 ½ *quarters,* fuese de 4

libras esterlinas en la tierra A–1 y el del último *quarter* de 6 libras en la tierra A–2. En este caso, el precio de

producción regulador serían 6 libras esterlinas por *quarter*. Los 3 ½ *quarters* de B se venderían por 21 libras esterlinas en vez de venderse por 10 ½ libras, lo que arrojaría una renta de 15 libras esterlinas en vez de 4 ½

y, representada en trigo, de 2 ½ *quarters* en vez de l ½. Y en la tierra A, nos encontraríamos con que un *quarter* arrojaría ahora una renta de 3 libras

esterlinas ½ *quarter*.

Pero, antes de entrar en este punto, debemos hacer una observación.

El precio medio del *quarter* de B se compensa, coincide con el precio general de producción de 3 libras esterlinas por *quarter* regulado por A mientras la parte del capital total que produce 1 ½ *quarters* de más es neutralizada por la parte del capital total que produce los l ½ *quarters* de menos. El tiempo que sea necesario para que esta compensación se opere o la cantidad de capital con productividad inferior a la media que haga falta invertir para ello en B dependerán, partiendo de la productividad superior a la media de las primeras inversiones de capital, de la infraproductividad relativa de los capitales posteriormente invertidos comparados con inversiones iguales de capital en la tierra peor A, que es la reguladora, o del precio individual de producción de su producto, comparado con el precio regulador.

De lo expuesto se desprende, ante todo:

Primero. Mientras los capitales adicionales se inviertan en la misma tierra con productividad excedente aunque en sentido descendente, aumenta la renta absoluta en trigo y en dinero por acre, aunque disminuya de un modo relativo, es decir, en proporción al capital invertido (y, por tanto, la cuota de la ganancia excedente o de la renta). El límite lo forma aquí aquel capital adicional que sólo arroja la ganancia media o el precio de producción cuyo producto coincide con el precio general de producción. El precio de producción sigue siendo, en estas circunstancias, el mismo, al menos que, el crecimiento de la oferta no haga superflua la producción de las tierras menos buenas. Aun con precios decrecientes, pueden estos capitales adicionales, dentro de ciertos límites, producir todavía una superganancia, aunque sea menor.

Segundo. La inversión de capital adicional que sólo produzca la ganancia media, cuya productividad excedente sea, por tanto, = 0, no altera en lo más mínimo la cuantía de la ganancia excedente ya creada ni, por tanto, la de la renta. El precio individual de producción del *quarter* de trigo crece de este modo en las clases mejores de tierra; el excedente por *quarter* disminuye, pero aumenta, en cambio, el número de *quarters* que encierran este remanente ahora reducido, con lo cual el producto no sufre alteración.

Tercero. Inversiones adicionales de capital, el precio individual de producción de cuyo producto supera al precio regulador y en las que, por tanto, la productividad excedente no sólo es = 0, sino menor de 0, una cantidad negativa, es decir, menor que la productividad de inversiones iguales de capital realizadas en la tierra reguladora A, hacen que el precio individual medio del producto total de la tierra mejor se acerque cada vez más al precio general de producción y, por tanto, van reduciendo gradualmente la diferencia entre ambos, diferencia que forma la ganancia excedente o la renta. Cada vez es mayor la parte de lo que forma la ganancia excedente o la renta que pasa a integrar la ganancia media. Sin embargo, el capital total invertido en cada acre de B sigue arrojando una ganancia excedente, sí bien con tendencia a disminuir a medida que aumenta la masa de capital de productividad inferior a la media y con arreglo al grado de esta infraproductividad. La renta, a medida que crece el capital y aumenta la producción, coincide aquí en términos absolutos, por acre, y no sólo en términos relativos, como ocurría en el segundo caso, con respecto a la magnitud creciente del capital invertido.

La renta sólo puede desaparecer tan pronto como el precio medio individual de producción del producto total en la tierra mejor B coincida con el precio regulador; es decir, cuando toda la ganancia excedente obtenida por las primeras inversiones más productivas de capital sea absorbida para la formación de la ganancia media.

El límite mínimo del descenso de la renta por acre es el punto en que desaparece. Pero este punto se presenta, no allí donde las inversiones adicionales de capital producen por debajo de la media, sino allí donde las inversiones adicionales de las partes de capital infraproductivas son tan grandes que su acción neutraliza la superproductividad de las primeras inversiones y donde la productividad del capital total invertido resulta igual a la del capital invertido en A, y por tanto el precio medio individual del *quarter* producido en B igual al del *quarter* producido en A.

El precio de producción regulador, o sean, 3 libras esterlinas, por *quarter*, seguiría siendo el mismo aun en este caso, a pesar de que desapareciese la renta. Sólo a partir de este punto tendría que aumentar necesariamente el precio de producción al aumentar bien el grado de infraproductividad del

capital adicional, bien el volumen del capital adicional de la misma infraproductividad. Sí, por ejemplo, en el cuadro que figura en la p. 741, se produjesen 2 ½ *quarters* en vez de l ½ a razón de 4 libras esterlinas por *quarter* en la misma tierra, tendríamos en total 7 *quarters* con 22 libras esterlinas de precio de producción; el *quarter* saldría a 3

1/7 de libras, es decir, un 1/7 de libra por encima del precio general de producción, el cual, en estas condiciones, tendría necesariamente que subir.

Esto quiere decir que podrá seguirse invirtiendo durante mucho tiempo capital adicional infraproductivo e incluso con creciente infraproductividad, hasta llegar al momento en que el precio individual de producción del *quarter* producido en las tierras mejores sea igual al precio general de producción, hasta llegar al momento en que el excedente de éste sobre aquél y, por tanto, la ganancia excedente y la renta, desaparezcan totalmente.

Incluso en este caso, al desaparecer la renta en las clases de tierra mejores, el precio medio individual de su producto no haría más que coincidir con el precio general de producción, sin que, por consiguiente, fuese necesario que éste aumentase.

En el ejemplo anterior, se producían en la tierra mejor B, que es la última de todas en la serie de las tierras mejores o tierras que arrojan una renta, 3 ½ *quarters* con un capital de 5 libras esterlinas de productividad superior a la media y 2 ½ *quarters* con un capital de 10 libras de productividad inferior, en total 6 *quarters,* de los que 5 1/12 son producidos por las últimas fracciones de capital con productividad deficitaria. Sólo a partir de este punto aumenta el precio medio individual de producción de los 6 *quarters* a 3

libras esterlinas el *quarter,* coincidiendo, por tanto, con el precio general de producción.

Sin embargo, bajo la ley de la propiedad territorial, los últimos 2 ½ *quarters* no podrían producirse de este modo, a 3 libras esterlinas el *quarter,* salvo el caso en que pudieran producirse en 2 ½ acres nuevos de la tierra A. Habría opuesto un límite el caso en que el capital adicional sólo produce a base del precio general de producción. Pasado este límite tendrían que cesar las inversiones adicionales de capital en la misma clase de tierra.

En efecto, sí el arrendatario tiene que pagar 4 ½ libras esterlinas por las dos primeras inversiones de capital tendrá que seguirlas abonando, y cada inversión de capital que produzca un *quarter* de trigo por menos de 3 libras supondrá para él una disminución de su ganancia. Y esto entorpecerá la compensación del precio medio de producción en caso de infraproductividad.

Adaptemos este caso al ejemplo anterior, en que el precio de producción de la tierra A, de 3 libras esterlinas por *quarter,* regula el precio de B.

Precio

de venta

Capital

Ganan

Precio

Rendi

Precio

Por

Total

Super

Perdida

Libras

cia

de

miento

de

Quarter

Libras

ganancia Libras

esterl.

Libras

producci

Quarters producci

Libras

esterl.

Libras

esterl.

esterl.

ón

ón por

esterl.

esterl.

Libras

Quarter

esterl.

Libras

esterl.

1.

2 ½

½

3

2

1 ½

3

6

3

—

2.

2 ½

½

3

1 ½

2

3

4 ½

1 ½

—

3.

5

1

6

1 ½

3

3

4 ½

—

1 ½

4.

5

1

6

1

6

3

3

—

3

15

3

18

18

4 ½

4 ½

El costo de producción de los 3 ½ *quarters* en las dos primeras inversiones de capital son también 3

libras esterlinas por *quarter*, para el arrendatario, puesto que tiene que pagar una renta de 4 ½ libras esterlinas que hace que la diferencia entre su precio individual de producción y el precio general de producción no se quede en su bolsillo. Por consiguiente, para él, el remanente del precio del producto de las dos primeras inversiones de capital no sirve para compensar el déficit que arrojan los productos de las inversiones tercera y cuarta.

Los 1 ½ *quarters* producidos con la inversión de capital 3 le cuestan al arrendatario, incluyendo la ganancia, 6 libras esterlinas, pero sólo puede venderlos, a base del precio regulador de 3 libras por *quarter*, por 4 ½ libras. Por tanto, no sólo perdería toda la ganancia, sino que perdería además ½ libra esterlina, o sea, el 10% del capital invertido, que son 5 libras esterlinas. La pérdida de ganancia y capital en la inversión 3

representaría para él l ½ libras esterlinas y en la inversión 4,3 libras, es decir, 4 ½ libras esterlinas en total, exactamente lo mismo que representa la renta para las mejores inversiones de capital, cuyo producto individual de producción no puede entrar en función de compensación en el precio medio individual de producción del producto total de B, porque el remanente se paga a un tercero en concepto de renta.

Si fuese necesario, para cubrir la demanda, que la tercera inversión de capital produjese los l ½ *quarters* adicionales, el precio comercial regulador tendría que aumentar, elevándose a 4 libras el *quarter*. Como consecuencia de este encarecimiento del precio comercial regulador, aumentaría la renta de B para la primera y la segunda inversión de capital y arrojaría también una renta la tierra A.

Por tanto, aunque la renta diferencial no es sino la metamorfosis formal de la superganancia en renta y la propiedad de la tierra sólo permite aquí al terrateniente apoderarse de la ganancia excedente del arrendatario, vemos que la inversión sucesiva de capital en la misma superficie de tierra o, lo que es lo mismo el incremento del capital invertido en la misma superficie de tierra, a base de una cuota decreciente de productividad del capital y de un precio regulador invariable, tropieza mucho antes con su límite y, por consiguiente, encuentra en realidad, más o menos, un límite artificial como consecuencia de la transformación puramente formal de la ganancia excedente en renta del suelo, que se deriva de la propiedad privada sobre la tierra. El alza del precio general de producción, que se desenvuelve aquí dentro de límites más estrechos que en general, no es, pues, en este caso, solamente la razón de que aumente la renta diferencial, sino que la existencia de la renta diferencial como tal renta es, al mismo tiempo, la razón de que aumente antes y más rápidamente el precio general de producción, para asegurar de este modo la oferta de la mayor cantidad de producto, que ahora se hace necesaria.

Asimismo debe tenerse en cuenta lo siguiente.

La adición de nuevo capital en la tierra B no podría hacer que el precio regulador aumentase, como ocurre más arriba, a 4 libras esterlinas sí la tierra A pudiese suministrar el producto adicional por menos de 4

libras mediante una inversión suplementaria de capital, o si entrase en la competencia una nueva tierra peor que A, con un precio de producción superior a 3 libras esterlinas pero inferior a 4. Vemos, pues, que la renta diferencial I y la renta diferencial II, la primera de las cuales constituye la base de la segunda, se sirven mutuamente de límites, lo que hace que sea necesario tan pronto efectuar inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra como proceder a inversiones simultáneas de capital en

nuevas tierras adicionales.

Asimismo funcionan como límites recíprocos en otros casos, en los que, por ejemplo, entran en turno tierras mejores.

CAPITULO XLIV

RENTA DIFERENCIAL TAMBIEN EN LA TIERRA PEOR DE CULTIVO

Supongamos que la demanda de trigo vaya en ascenso y que sólo pueda satisfacerse mediante inversiones sucesivas de capital infraproductivas en las tierras que arrojan una renta o mediante inversiones adicionales de capital con productividad también decreciente en la tierra A, o mediante inversiones de capital en nuevas tierras de calidad inferior a la de B.

Y tomemos a la tierra B como representante de las tierras que arrojan una renta.

La inversión adicional de capital exige un alza del precio comercial sobre el precio anterior regulador de producción de 3 libras esterlinas por *quarter*, para hacer posible el aumento de producción de 1 *quarter* (que aquí puede representar un millón de *quarters* como cada acre puede valer por un millón de acres) en B. Puede ocurrir que se incremente también la producción en C y en D, etc., en las clases de tierra que arrojan una renta más alta, pero siempre con superproductividad decreciente. Sin embargo, el *quarter* adicional de B se supone necesario para cubrir la demanda. Pues bien, sí este *quarter* puede producirse más barato aumentando el capital invertido en A o recurriendo a la tierra inferior A–1, en la que el *quarter* pueda producirse, por ejemplo, a 4 libras esterlinas, mientras que el capital adicional invertido en A supondría ya un precio de producción de 3 ½ libras, tendríamos que sería el capital adicional invertido en B el que regularía el precio comercial.

Supongamos que A haya producido, como hasta aquí, 1 *quarter* a 3 libras esterlinas. Y B, también como hasta aquí, 3 ½ *quarters* en total al precio individual de producción de 6 libras en conjunto. Sí ahora hace falta invertir en B 4 libras esterlinas de costo de producción (incluyendo la ganancia) para producir 1 *quarter* más, mientras que en A podría producirse este *quarter por*

3 ¾ libras, es evidente que se producirá en A y no en B. Supongamos, pues, que sea posible producir en B con 3 ½ libras de costo de producción adicional. En este caso, las 3 ½ libras esterlinas pasarán a ser el precio regulador de toda la producción. Pues bien, B

venderá su producto que ahora son 4 ½ *quarters*, por l5 ¾ libras esterlinas. De ellas habrá que descontar los gastos de producción de los primeros 3 ½ *quarters*, o sean, 6 libras, y los del último *quarter*, o sean 3 ½

libras, lo que hace un total de 9 ½ libras esterlinas. Quedará una ganancia excedente para la renta = 6 ¼

libras, contra las 4 ½ solamente que quedaban antes. En este caso, el acre de A arrojarla también una renta de ½ libra; pero no sería la peor tierra A, sino la tierra mejor B la que regularía el precio de producción de 3 ½

libras. Se parte, naturalmente, en estos cálculos, del supuesto de que no puede disponerse de nueva tierra de calidad A, que tenga la misma situación favorable que la cultivada anteriormente, sino que hay que recurrir a una segunda inversión de capital en la misma extensión de tierra A ya cultivada, pero a un costo de producción mayor, o descender a la clase de tierra A–1, de calidad aún inferior. Tan pronto como las inversiones sucesivas de capital hacen que entre en acción la tierra diferencial II, pueden los limites del precio ascendente de producción ser regulados por la tierra mejor, y la tierra peor, base de la renta diferencial I, podrá entonces arrojar también una renta. De este modo, a base de la simple renta diferencial todas las tierras cultivadas arrojarían una renta. Tendríamos, pues, los dos cuadros siguientes, donde debemos entender por costo de producción la suma del capital invertido más el 20% de ganancia, o sea, ½ libra esterlina por cada 2

½ libras invertidas,

lo que hace un total de 3 libras esterlinas.

Clase de

Acres

Costo de

Producto

Precio de

Rendimient

Renta en

Renta en

tierra

producción Quarters

venta

o en dinero trigo

dinero

Libras

Libras

Libras

Quarters

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

esterl.

A 1 3 1 3 3 0 0

B

1

6

3 ½

3

10 ½

1 ½

4 ½

C

1

6

5 ½

3

16 ½

3 ½

10 ½

D

1

6

7 ½

3

22 ½

5 ½

16 ½

Total

4

21

17 ½

3

52 ½

10 ½

31 ½

Tal es el estado que presentan las cosas antes de proceder a la nueva inversión de capital de 3 ½ libras esterlinas en B, que sólo produce 1 *quarter*. Después de esta inversión, los resultados son los siguientes:

Clases de

Acres

Costo de

Producto

Precio de

Rendimien-

Renta en

Renta en

tierra

producción Quarters

venta

to en dinero trigo

dinero

Libras

Libras

Quarters

Libras

esterl.

esterl.

esterl.

A

1

3

1

3 ½

3 ½

1/7

½

B

1

9 ½

4 ½

3 ½

15 ¾

1 11/14

6 ¼

C

1

6

5 ½

3 ½

19 ¼

3 11/14

13 ¼

D

1

6

7 ½

3 ½

26 ¼

5 11/14

20 ¼

Total

4

24 ½

18 ½

64 ¾

11 ½

40 ¼

(Tampoco, estos cálculos son del todo exactos. Al arrendatario de B le cuestan los 4 ½ *quarters*, en primer lugar, 9 ½ libras esterlinas de gastos de producción y, en segundo lugar, 4 ½ libras en concepto de renta, en total 14 libras; costo medio por *quarter* = 3 1/9 libras esterlinas. Este precio medio de su producto total pasa a ser aquí el precio comercial regulador. Según esto, la renta de A pasaría a ser 1/9 de libra en vez de ½ libra, y la renta de B seguiría siendo 4 ½ libras como antes: 4 ½ *quarters* a 3 1/9 libras = 14 libras esterlinas; descontando 9 ½ libras de costo de producción, quedan 4 ½ libras esterlinas como superganancia. Vemos, pues, que a pesar de que varían las cifras, este ejemplo demuestra cómo por medio de la renta diferencial II la tierra mejor, la que arroja ya una renta, regula los precios, pudiendo así

convertir en fuente de renta *toda* la tierra, incluso la que antes no dejaba renta alguna. *F.E.)*

La renta en trigo tiene que aumentar necesariamente tan pronto como aumenta el precio regulador de producción del trigo, es decir, tan pronto como aumentan de precio el *quarter* de trigo producido en la tierra reguladora o la inversión reguladora de capital en una de las clases de tierras. Es lo mismo que sí todas las clases de tierras se hubiesen vuelto menos productivas y sólo produjesen todas ellas con 2 ½ libras esterlinas de nueva inversión de capital, por ejemplo 5/7 de *quarter* en vez de 1 *quarter*. Lo que producen de más en trigo con la misma inversión de capital se convierte en producto excedente, en el que toma cuerpo la superganancia y, por tanto, la renta. Suponiendo que la cuota de ganancia siguiese siendo la misma, el arrendatario podría comprar menos cantidad de trigo con su ganancia. La cuota de ganancia puede seguir siendo la misma si el salario no aumenta, bien porque se halle reducido al mínimo físico, es decir, porque sea inferior al valor normal de la fuerza de trabajo, bien porque los demás artículos destinados al consumo de los obreros y suministrados por la industria experimenten una baratura relativa; bien porque la jornada de trabajo se prolongue o se haga más intensiva y, por tanto, la cuota de ganancia en las ramas de producción siga siendo la misma, si es que no aumenta, o bien, finalmente, porque aun invirtiéndose el mismo capital en la agricultura, aumente el capital constante y disminuya el variable.

Hemos examinado ya la primera manera de obtener una renta sobre el mal terreno A sin necesidad de que se ponga en cultivo otra tierra peor, a saber: por la diferencia entre su precio de producción individual, hasta aquí regulador, y el nuevo y más alto precio de producción a que el último capital adicional infraproductivo invertido en la tierra mejor suministra el producto adicional necesario.

Si el producto adicional tuviese que ser suministrado por la tierra A–1, que sólo puede producir el *quarter* a 4 libras esterlinas, la renta por acre en la tierra A aumentaría a 1 libra. Pero, en este caso, la tierra A–1 pasaría a ocupar el puesto de A como la tierra peor en cultivo, y A aparecería ahora como el eslabón inferior en la cadena de las clases de tierra que arrojan una renta. La renta diferencial I habría cambiado. Este caso cae, pues, fuera del campo de

estudio de la renta diferencial II, que nace en la diferente productividad de inversiones sucesivas de capital en la misma extensión de tierra.

Pero la tierra A puede arrojar renta diferencial, además, de otros dos modos.

A base de mantenerse invariable el precio –partiendo de un precio cualquiera dado, que puede ser incluso más bajo, comparado con el anterior–, cuando la inversión adicional de capital despliegue una superproductividad, lo que es evidentemente siempre al caso; al menos hasta cierto punto, para las peores tierras.

En segundo lugar, cuando disminuya, por el contrario, la productividad de las inversiones sucesivas de capital en la tierra A.

En ambos casos se parte del supuesto de que la mayor producción se halla determinada por el aumento de la demanda.

Pero aquí se ofrece, desde el punto de vista de la renta diferencial, una peculiar dificultad nacida de la ley anteriormente expuesta, según la cual es siempre el precio medio individual de producción del *quarter,* el

que actúa como determinante sobre la producción total (o la inversión de capital en su conjunto). Pero, tratándose de la tierra A, no existe fuera de ella, como ocurre con las clases de tierra mejores, un precio de producción que límite para nuevas inversiones de capital la compensación del precio de producción individual con el general, pues el precio individual de producción de A es precisamente el precio general de producción que regula el precio comercial.

Supongamos:

1) En caso de productividad ascendente de las inversiones sucesivas de capital, pueden producirse en 1 acre de A, con 5 libras esterlinas de capital, correspondientes a 6 libras esterlinas de costo de producción, 3 *quarters* en vez de 2. La primera inversión de capital de 2 ½ libras produce 1 *quarter,* la segunda 2

quarters. En este caso, 6 libras esterlinas de costo de producción producen 3

quarters, lo cual quiere decir que el costo medio de producción del *quarter* será 2 libras esterlinas; por consiguiente, si los 3 *quarters* se venden a 2 libras, A seguirá sin arrojar renta alguna y únicamente habrá cambiado la base de la renta diferencial II. Ahora, el precio de producción regulador serán 2 libras en vez de 3; un capital de 2 ½ libras esterlinas producirá ahora, por término medio, en la peor tierra, 1 ½ *quarters* en vez de 1, ésta pasará a ser la productividad oficial para todas las clases de tierras mejores con una inversión de 2 ½ libras. Una parte de su producto excedente anterior pasará ahora a integrar su producto necesario y otra parte a integrar su ganancia media.

En cambio, si el cálculo se hace como en las mejores clases de tierra, donde el cálculo medio no altera para nada el excedente absoluto, porque el precio general de producción es aquí un límite dado, entonces el *quarter* de la primera inversión de capital costará 3 libras esterlinas y los 2 *quarters* de la segunda 1 ½ libras cada uno. De este modo, A producirá una renta en trigo de 1 *quarter* y una renta en dinero de 3 libras esterlinas, pero los 3 *quarters*, vendidos al precio antiguo, darán un total de 9 libras. Sí se efectúa una tercera inversión de capital de 2 ½ libras esterlinas con la misma productividad de la segunda, tendremos que se producen en total 5 *quarters* con 9 libras esterlinas de costo de producción. Si siguiese siendo regulador el precio medio individual de producción de A, el *quarter* tendría que venderse ahora a 4/5 libras. El precio medio habría vuelto a bajar, no como consecuencia de un nuevo aumento de la productividad de la tercera inversión de capital, sino simplemente por la aparición de una nueva inversión de capital con la misma productividad adicional que la segunda. En vez de aumentar la renta como en las clases de tierra que la arrojan, las inversiones sucesivas de capital de productividad más alta, pero invariable, hechas en la tierra A harían disminuir proporcionalmente el precio de producción y, por tanto, en igualdad de circunstancias, la renta diferencial en todas las demás clases de tierras. Sí, por el contrario, la primera inversión de capital que produce 1 *quarter* por 3 libras esterlinas de costo de producción se mantuviese como decisiva de por sí, los 5

quarters se venderían por 15 libras esterlinas y la renta diferencial de las inversiones posteriores de capital en la tierra A ascenderían a 6 libras. La inversión de más capital en cada acre de la tierra A, fuese cualquiera la forma

en que se hiciese, representaría aquí una mejora, y el capital adicional haría que fuese también más productiva la parte primitiva del capital. Sería absurdo decir que 1/3 del capital produce 1 *quarter* y los 2/3

restantes 4.9 libras esterlinas por acre seguirían produciendo 5 *quarters*, mientras que 3 libras esterlinas sólo producirían 1. El que aquí se produjese o no una renta, una ganancia excedente, dependería en absoluto de las circunstancias del caso. En condiciones normales, el precio de producción regulador tendría que disminuir. Y

esto será lo que ocurra cuando este cultivo mejorado, pero no unido a mayores gastos, se realice en la tierra A pura y simplemente porque se realiza también en las tierras mejores, es decir, porque se trata de una revolución general operada en la agricultura, de tal modo que ahora, cuando se hable de la fertilidad natural de la tierra A se dé por supuesto que se cultiva con 6 o con 9 libras esterlinas. Así acontecería, en efecto, cuando la mayoría de los acres de la tierra A cultivados que cubren la masa de la demanda de este país a que nos referimos, se sometiesen a este nuevo método. Pero si la mejora empieza afectando solamente a una pequeña parte de A, esta parte mejor cultivada arrojará un ganancia excedente, que el terrateniente se dispondrá a convertir rápidamente, en todo o en parte, en renta y a fijar como renta. De este modo, sí la demanda se acompasase a la creciente oferta, a medida que la tierra A fuese sometiéndose gradualmente al nuevo método en toda su extensión, podría irse formando poco a poco renta en toda la tierra de la clase A y confiscándose en todo o en parte, según las condiciones del mercado, la productividad excedente. La compensación del precio de producción de A a base del precio medio de su producto en caso de inversión incrementada del capital podría impedirse así, mediante la plasmación de la ganancia excedente de esta inversión incrementada de capital en forma de renta. En este caso, volveríamos a encontrarnos con lo que ya tuvimos ocasión de ver más arriba, en las tierras mejores, al ir disminuyendo la productividad de los capitales adicionales, a saber: que sería la transformación de la ganancia excedente en renta del suelo, es decir, la interposición de la propiedad territorial, la que elevaría el precio de producción, en vez de aparecer la renta diferencial simplemente como consecuencia de la diferencia entre el precio de producción individual y el general. Esto impediría en la tierra A la coincidencia de ambos precios, al impedir que el precio de producción sea

regulado

por el precio medio de producción de A; mantendría así un precio de producción más alto que el necesario, creando con ello una renta. Y este mismo resultado podría producirse o mantenerse aun en el caso de existir la importación libre de trigo del extranjero, puesto que los arrendatarios se hallarían obligados a destinar a otro empleo, por ejemplo, a terrenos de pastos las tierras que podrían competir sin devengar una renta con el precio de producción del trigo determinado por factores exteriores a ellas, por cuya razón sólo podrían dedicarse al cultivo de cereales aquellas tierras que, devengando una renta, tuviesen un precio de producción medio individual por *quarter* inferior al precio de producción determinado del exterior. Habrá que suponer, en general, que en este caso el precio de producción bajará, pero no hasta el límite del precio medio, sino por encima de él, aunque por debajo del precio de producción de la tierra peor en cultivo A, con lo cual se limitará la competencia de nuevas tierras de esta clase.

2) En caso de productividad decreciente de los capitales adicionales. Supongamos que la tierra A–1 sólo pueda producir el *quarter* adicional por 4 libras esterlinas y que la tierra A pueda producirlo por 3 ¾ libras, es decir, más barato, pero ¾ de libra más caro que el *quarter* producido por su primera inversión de capital. En este caso, el precio total de los *2 quarters* producidos en A seria =6 ¾ libras esterlinas; por tanto, el precio medio por *quarter* = 3 3/8 libras. El precio de producción aumentaría, pero sólo en 3/8 de libra, mientras que si el capital adicional se invirtiese en una nueva tierra que produjese a 3 ¾ libras aumentaría en otros 3/8 de libra hasta 3 ¾ libras esterlinas, con lo cual determinaría el aumento proporcional de todas las demás rentas diferenciales.

El precio de producción de 3 3/8 libras esterlinas por *quarter* en A se compensaría así a base de su precio medio de producción, en caso de inversión incrementada de capital, y se convertiría en precio regulador; no arrojaría, pues, ninguna renta, ya que no arrojaría ninguna superganancia.

Pero si este *quarter* producido por la segunda inversión de capital se vendiese por 3 ¾ libras esterlinas, la tierra A arrojaría ahora una renta de ¾ de libra, extensiva además a todos los acres de A en que no se efectúa ninguna inversión adicional de capital y que, por tanto, siguen produciendo a razón de

3 libras esterlinas el *quarter*, lo mismo que antes. Mientras existan tierras de la clase A sin cultivar, el precio sólo podrá elevarse temporalmente a 3 ¾ libras esterlinas. La incorporación de nuevas tierras de la clase A mantendría el precio de producción en 3 libras esterlinas hasta que se agotase toda la tierra de A, cuya situación favorable le permite producir el *quarter* más barato de 3 ¾ libras. Así habría que admitirlo, pues, aunque el terrateniente, por el hecho de que un acre de la tierra arroje renta, no quiera dejar ningún otro al arrendatario libre de renta.

Dependería, a su vez, de la mayor o menor generalización de la segunda inversión de capital en la tierra existente A el que el precio de producción se compensase a base del precio medio o que el precio individual de producción de la segunda inversión de capital pasase a ser el precio regulador, con sus 3 ¾ libras esterlinas. Esto último sólo ocurrirá cuando el terrateniente tenga tiempo de fijar como renta la ganancia excedente al precio de 3 ¾ libras por *quarter*, en tanto que se cubre la demanda.

Sobre la productividad decreciente de la tierra en inversiones sucesivas de capital debe consultarse a Liebig. Hemos visto que la disminución sucesiva de la productividad excedente de las inversiones de capital hacen que aumente siempre la renta por acre, a base de un precio de producción constante, y pueden incluso producir el mismo resultado aunque el precio de producción descienda.

Pero, en general, debe observarse lo siguiente:

Desde el punto de vista del modo capitalista de producción, hay siempre un encarecimiento relativo de los productos cuando, para obtener el mismo producto, se hace un desembolso; hay que pagar algo que antes no se pagaba. Pues por reposición del capital consumido en la producción sólo puede entenderse la reposición de valores que se traducen en determinados medios de producción. Los elementos naturales que entran como agentes en la producción sin costar nada, cualquiera que sea el papel que en la producción desempeñen, no entran en ella como partes integrantes del capital, sino como una fuerza natural gratuita de éste, es decir, como una fuerza productiva gratuita del trabajo, la cual, dentro del modo capitalista de producción, se presenta, al igual que ocurre con todas las fuerzas productivas, como una fuerza productiva del capital.

Cuando, por tanto, entra en la producción una de estas fuerzas naturales que primitivamente no cuestan nada, no contribuye a la determinación del precio, mientras el producto suministrado con ella baste para cubrir la demanda, Pero sí, en el transcurso del desarrollo, es necesario suministrar un producto mayor del que puede crearse con ayuda de esta fuerza natural; si, por tanto, este producto adicional tiene que crearse sin la ayuda de esta fuerza natural o con ayuda de la acción humana, se incorpora al capital un nuevo elemento complementario. Se efectuará, pues, una inversión relativamente mayor para mantener el mismo producto. Y

entonces, suponiendo que las demás circunstancias permanezcan invariables, se encarecerá la producción.

*

(De un cuaderno "Comenzado a mediados de febrero de 1876” . *[F.E]) La renta diferencial y la renta como simple interés del capital incorporado a la tierra.*

Las llamadas mejoras permanentes –que modifican la condición física y en parte también la composición física de la tierra mediante operaciones que suponen una inversión de capital y pueden ser consideradas como incorporación del capital a la tierra– tienden casi todas a atribuir a una determinada tierra, a la tierra en determinado lugar concreto, cualidades que posee por naturaleza otra tierra, en otro lugar y no pocas veces en la inmediata vecindad. Hay tierras que están niveladas por naturaleza, otras en cambio necesitan ser niveladas por la mano del hombre; unas tierras poseen un desagüe natural, mientras que otras necesitan un drenaje artificial; unas poseen por naturaleza un mantíllo profundo, que en otras es necesario crear artificialmente; unas tierras se hallan dotadas naturalmente de la cantidad de arena conveniente, en otras tiene que preocuparse el hombre de establecer la necesaria proporción; unos pastos se riegan naturalmente, otros tienen que regarse por obra del trabajo o, para decirlo en términos de economía política, por obra del capital.

Es, en verdad, una teoría peregrina

y regocijante el que en una tierras, cuyas ventaja

comparativas son ventajas adquiridas, la renta sea un interés, mientras que en otras, que poseen estas ventajas por obra de la naturaleza, no sucede así. (Pero, en realidad, la cosa, al desarrollarse, se tergiversa en el sentido de que, como en un caso la renta coincide realmente con el interés, se le llama también interés, aunque no es este el caso en absoluto, se bautiza falsamente la venta con ese nombre.) Pero la tierra, después de efectuar en ella una inversión de capital arroja una renta, no porque se haya invertido en ella capital, sino porque la inversión de capital convierte la tierra en un campo de inversión más productivo del que era antes.

Supongamos que toda la tierra de un país necesitase de esta inversión de capital; entonces, toda tierra que aún no la hubiese recibido tendría que pasar necesariamente por esta fase y la renta (o el interés que rinde, en determinados casos) que arrojasen las tierras dotadas ya de su inversión de capital sería una renta diferencial, ni más ni menos que, si poseyesen esta ventaja por obra de la naturaleza, y las otras tuviesen que adquirirla por la mano del hombre.

También esta renta susceptible de ser reducida a interés se convierte en una renta diferencial pura, una vez que el capital invertido queda amortizado. De otro modo, habría que admitir la necesidad de que el mismo capital existiese como capital dos veces.

Es uno de los rasgos más divertidos el que todos los adversarios de Ricardo que combaten la determinación del valor exclusivamente por el trabajo, hagan valer frente a la renta diferencial resultante de las diferencias de la tierra, el que aquí se convierta en factor determinante del valor a la naturaleza en vez del trabajo y que, al mismo tiempo, reivindiquen esta función para la situación de las tierras y también, en mayor medida aún, para el interés del capital invertido en la tierra para su cultivo. El mismo trabajo produce el mismo valor para el producto creado en un momento dado; pero la magnitud o la cantidad de este producto y también, por tanto, la parte del valor que corresponde a una parte alícuota de este producto depende, partiendo de una cantidad de trabajo dada, única y exclusivamente de la cantidad de producto y ésta, a su vez, de la productividad de la cantidad dada de trabajo, no de la magnitud de esta cantidad. El que esta productividad se deba a la naturaleza o a la sociedad es de todo punto indiferente. Unicamente en el caso en que

cueste, a su vez, trabajo y, por tanto, capital, incrementa el costo de producción con un nuevo elemento, cosa que no ocurre cuando se trata de la simple naturaleza.

CAPITULO XLV

LA RENTA ABSOLUTA DE LA TIERRA

Al analizar la renta diferencial, partíamos del supuesto de que la tierra peor de todas no devenga renta alguna o, para decirlo en términos más generales, de que sólo devenga renta la tierra cuyo, producto arroje un precio individual de producción inferior al precio de producción regulador del mercado, diferencia de la que nace una superganancia, que se traduce en renta. Ante todo, hay que advertir que la ley de la renta diferencial, como tal renta diferencial, es en absoluto independiente de la exactitud o la inexactitud de este supuesto.

Si llamamos P al precio general de producción que regula el mercado, vemos que P coincide, en cuanto al producto de la clase peor de tierras A, con su precio de producción individual; es decir, que el precio cubre el capital constante y el capital variable consumidos en la producción más la ganancia media (= ganancia de empresario más interés).

La renta, en este caso, es = 0. El precio individual de producción de la clase de tierra inmediatamente superior B es = P', y P > P'; es decir, cubre más que el precio real de producción del producto de P sobre P' y, por tanto, a la ganancia excedente que percibe el arrendatario de la clase B. Este *d* es el que se convierte en la renta abonada al terrateniente. En la tercera clase C, llamaremos P" al precio real de producción y diremos que P – P" = 2 *d*, siendo este *2d* el que se convierte en renta. Y lo mismo en lo que se refiere a la clase cuarta, *D*, llamando *P"'* al precio individual de producción *P"'*, *P – P"' = 3d*, remanente que se convierte en renta, y así sucesivamente. Supongamos ahora que sea falso en cuanto a la clase A el supuesto de que la renta = 0 y de que, por tanto, el precio de su producto = *P* + 0. Establezcamos más bien la premisa de que también esta tierra devenga una renta = *r*. En este caso, llegamos a dos conclusiones.

Primera. Si el precio del producto agrícola de la clase A no se hallase

regulado por su precio de producción, sino que contuviese un remanente sobre éste, sería = *P* + *r*. En efecto presuponiendo el régimen capitalista de producción en su normalidad, es decir, presuponiendo que el remanente *r* que el arrendatario paga al terrateniente no represente una deducción del salario ni de la ganancia media del capital, la renta sólo podrá abonarse si el arrendatario vende su producto por encima del precio de producción, dejándole un remanente que representaría una ganancia excedente para él si no tuviese que cedérsela al terrateniente en forma de renta. El precio comercial regulador del proyecto total lanzado al mercado de todas las clases de tierras no sería en ese caso el precio de producción que arroja el capital en todas las ramas de producción en su conjunto, es decir, un precio igual al capital invertido más la ganancia media, sino que sería el precio de producción más la renta, *P* + *r*, y no *P*. En efecto, el precio del producto agrícola de la clase A expresa en general el límite del precio general regulador del mercado, del precio a que puede entregarse el producto total, y regula en este sentido el precio de este producto total.

Pero,

en segundo lugar, en este caso, aunque resultase esencial mente modificado el precio general del producto agrícola, esto no destruiría en modo alguno la ley de la renta diferencial. En efecto, sí el precio del producto de la clase A, y por tanto el precio general

del mercado, fuese = *P* + *r*, el precio de las clases B, C, D, etc. seria también = *P* + *r*. Pero como para la clase B *P* – *P′* = *d*, tendríamos que (*P* + *r*) también = d , y para C *P* – *P”*= (*P* + *r)* – *(P″* + *r)* = 2 *d*, como finalmente, para *D P* – *P‴* = *(P* + *r)* – *(P‴* + *r)* = 3 *d*, y así sucesivamente. La renta diferencial seguiría, pues, siendo la misma y regulándose por la misma ley, aunque la renta entrañase un elemento distinto de esta ley y experimentase un aumento general a la par con el precio del producto agrícola. De donde se sigue que, cualquiera que sea la suerte que corra la renta de las clases de tierra menos fértiles, la ley de la renta diferencial no sólo es independiente de ello, sino que además el único modo de concebir la renta diferencial con arreglo a su carácter consiste en considerar la renta de la clase A = 0. En efecto, el hecho de que esta renta sea = 0 o > 0 no interesa en lo más mínimo cuando se trata de la renta diferencial y no hay por qué tomarlo en cuenta

para nada.

La ley de la renta diferencial es, pues, independiente del resultado de la siguiente investigación.

Ahora bien, si seguimos indagando la razón del supuesto de que partimos, a saber: el de que el producto de la peor clase de tierra A no devengue renta alguna, tendremos que contestar necesariamente así: para la inversión de capital adicional en la clase de tierra A, basta con que el precio comercial del producto agrícola, del trigo, por ejemplo, alcance tal nivel, que un capital adicional invertido en la clase A cubra el precio de producción normal, deje, por tanto, la ganancia media corriente que corresponda al capital invertido. Esta condición le basta al capitalista para invertir nuevo capital con la ganancia corriente y valorizarlo del modo normal.

Sin embargo, también en este caso tiene que ser el precio comercial superior al precio de producción de A. Pues tan pronto como se lanza al mercado la cantidad adicional de producto necesaria, se modifica, evidentemente, la proporción entre la oferta y la demanda. La oferta, que antes era insuficiente, ha dejado de serlo. Por tanto, tiene que bajar el precio. Y, para poder bajar, es necesario que antes fuese más elevado que el precio de producción de A. Sin embargo, el carácter menos fructífero de la clase A, incorporada recientemente al cultivo, hace que ese precio no vuelva a descender tan bajo como lo estaba en la época en que era el precio de producción de la clase B el que regulaba el mercado. El precio de producción de A constituye el límite, no para el alza temporal, sino para el alza relativamente permanente del precio comercial.

Si, por el contrario, la tierra incorporada recientemente al cultivo fuese más fructífera que la clase A, que regulaba hasta ahora los precios, y sin embargo, sólo alcanzase para cubrir la demanda adicional, el precio comercial permanecería invariable. Pero la investigación sobre si la clase inferior de tierra devenga renta coincide también en este caso con la que aquí estamos desarrollando, pues también aquí podríamos explicar el supuesto de que la clase A no devenga renta alguna por el hecho de que el precio comercial le basta al arrendatario para cubrir con este precio exactamente el capital invertido más la ganancia media; es decir, por el hecho de que el precio comercial le suministra el precio de producción de su mercancía.

Desde luego, el arrendatario capitalista puede, en estas condiciones, cultivar la clase de tierra A, siempre y cuando que sea él el llamado a decidir como capitalista. Se da la condición necesaria para que el capital pueda valorizarse normalmente en la clase de tierra A. Sin embargo, del hecho de que ahora el capital pueda invertirse por el arrendatario en la clase de tierra A con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital siempre y cuando que no tenga que pagar renta alguna, no se desprende ni mucho menos que esta tierra perteneciente a la clase A vaya a ser puesta sin más a disposición de los arrendatarios. El hecho de que el arrendatario pueda valorizar su capital, sacándole la ganancia corriente, a condición de no pagar renta, no es ninguna razón para que el terrateniente ceda su tierra a aquél de un modo desinteresado y se sienta lo bastante filántropo para implantar el *crédit gratuit* a favor de este colega. Semejante supuesto entraña, en realidad, la eliminación de la propiedad territorial, la supresión de la propiedad privada sobre el suelo, cuya existencia representa precisamente una traba para la inversión de capital y para la libre valorización del mismo sobre la tierra, traba que no desaparece, ni mucho menos, por el mero hecho de que el arrendatario se haga la reflexión de que el nivel de los precios del trigo le permitiría sacar la ganancia corriente de su capital mediante la explotación de la tierra A, si no tuviese que pagar renta alguna, es decir, sí prácticamente pudiese considerar como no existente la propiedad privada sobre la tierra.

Sin embargo, en la renta diferencial va implícito el monopolio de la propiedad territorial, la existencia de la propiedad sobre la tierra como traba opuesta al capital, ya que sin ella la ganancia excedente no se convertiría en renta del suelo, ni correspondería al terrateniente en vez de corresponder al arrendatario. Y la propiedad territorial como traba persiste aún allí donde desaparece la renta del suelo como renta diferencial, es decir, en la clase A. Sí examinamos los casos en que, en un país de producción capitalista, puede invertirse capital en la tierra sin pagar una renta, veremos que todos ellos implican, de hecho, aunque no jurídicamente, la supresión de la propiedad territorial, supresión que sólo puede llevarse a efecto en circunstancias muy concretas y que presenten siempre un carácter puramente fortuito.

En primer lugar, cuando el mismo terrateniente es el capitalista o éste es, al mismo tiempo, el terrateniente. En este caso, cuando el precio comercial haya subido lo bastante para sacar de la clase de tierra A el precio de producción,

es decir, para resarcirse de su capital más la ganancia media, puede *explotar directamente* la tierra de su propiedad. Pero, ¿por qué? Porque no se interpone ante él la propiedad territorial como traba que le impida invertir su capital. El puede considerar la tierra como simple elemento natural y, por tanto, dejarse guiar exclusivamente por el criterio de la valorización de su capital, por razones puramente capitalistas. Y estos casos se dan realmente en la práctica, pero siempre a título de excepción. Del mismo modo que la explotación capitalista de la tierra presupone la separación del capital en funciones y de la propiedad sobre la tierra, excluye como norma general la explotación directa de la propiedad territorial por el terrateniente. Enseguida se comprende que esta posibilidad es algo puramente fortuito. Si, al crecer la demanda de trigo, fuese necesario proceder al cultivo de una extensión mayor de la tierra A que la que se halla en manos de los propietarios que la explotan por sí mismos o, para decirlo en otros términos, si fuese necesario tomar en arriendo una parte de esta tierra para poder cultivarla, desaparece inmediatamente esta hipotética supresión de la traba que la propiedad territorial representa para la inversión de capital. Constituye una absurda contradicción partir del divorcio entre el capital y la tierra, entre el arrendatario y el terrateniente, característico del régimen capitalista de producción y luego, virando en redondo, presuponer como regla la explotación directa de la tierra por el terrateniente en todos aquellos casos en que el capital, si no existiese frente a él una propiedad territorial como poder independiente, no devengaría renta alguna por el cultivo de la tierra. (Véase el pasaje en que A. Smith habla de la renta de las minas y que citamos más adelante (p. 783).

Esta supresión de la propiedad privada es algo puramente casual. Puede producirse, o no.

En segundo lugar, puede ocurrir que dentro del complejo de una tierra arrendada, se encuentren algunas zonas que, según el nivel dado de los precios comerciales, no arrojen renta alguna, que por tanto se cedan gratis, aunque el terrateniente no lo considere así, ya que lo que a él le interesa es la renta de la tierra en su conjunto y no la renta especial de las distintas partes que la componen. En este caso, desaparece para el arrendatario, en lo que se refiere a las partes de la tierra que no devengan renta, la propiedad territorial como traba de la inversión de capital, y desaparece, además, gracias a su

contrato con el mismo terrateniente. Pero si no paga renta alguna por estas porciones, es sencillamente porque la paga por la tierra de la que aquéllas son un accesorio. En estos casos, se presupone una combinación de circunstancias en la que no es necesario recurrir a la clase peor de tierra A como a un campo nuevo e independiente de producción, para cubrir la demanda, sino en que esta tierra se halla enclavada inseparablemente entre otras de mejor calidad. Pero el caso que se trata de investigar es precisamente aquel en que se cultivan independientemente tierras de la clase A, en que, por tanto, bajo las condiciones generales de la producción capitalista, es necesario recurrir al arriendo independiente de esta clase de tierras.

En tercer lugar, puede darse el caso de que un arrendatario invierta capital adicional en la misma tierra arrendada, aunque con los precios comerciales vigentes el producto adicional así logrado sólo, le rinda el precio de producción, la ganancia normal, pero sin permitirle pagar una renta adicional. Es decir, que pagará renta con una parte del capital invertido en la tierra y con la otra no. Pero este supuesto dista mucho de resolver el problema, como se ve por lo siguiente: si el precio comercial (y al mismo tiempo la fertilidad de la tierra) le permite lograr con el capital adicional un rendimiento mayor, que al igual que el capital primitivo le rinda, además del precio de producción, una ganancia excedente, se embolsará ésta durante todo el tiempo que se halle en vigor su contrato de arriendo. ¿Por qué? Porque, mientras rija el contrato de arriendo, no existe la traba de la propiedad sobre la tierra para la inversión de su capital en ella. Sin embargo, el simple hecho de que, para garantizarle esta ganancia excedente, sea necesario proceder a roturar de un modo independiente y a arrendar de un modo independiente también nueva tierra de calidad inferior prueba irrefutablemente que no basta con la inversión de capital adicional en la tierra antigua para cubrir la demanda acrecentada. Un supuesto excluye el otro. Podría decirse, claro está, que la renta de la clase peor de tierra A es también renta diferencial, comparada bien con la tierra cultivada directamente por el propietario (pero este caso sólo se da con carácter de excepción y de un modo casual); bien con la inversión adicional de capital en las antiguas tierras arrendadas que no devengan renta alguna. Pero ésta sería: *1°* una renta diferencial que no procedería del distinto grado de fertilidad de las diversas clases de tierras y que, por tanto, no presupondría que la tierra A no paga renta y vende su producto al precio de producción. Y *2°*, que las inversiones adicionales de capital hechas en la

misma tierra arrendada arrojen o no una renta, es tan indiferente en cuanto al hecho de sí la tierra de la clase A nuevamente roturada devenga o no renta, como lo es, por ejemplo, en cuanto a la instalación de una nueva empresa fabril independiente, el hecho de sí otro fabricante de la misma rama industrial invierte una parte de su capital en títulos rentables, por no poder explotarlo íntegramente en su industria, o de sí procede a hacer en su negocio determinadas ampliaciones que no le rinden la ganancia completa, pero sí una ganancia mayor que el interés que podría percibir, por aquellos títulos. Para él, esto es algo puramente accesorio. En cambio, las nuevas empresas adicionales deberán rendir la ganancia media y se crean con esta perspectiva. Es cierto que las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras antiguas arrendadas y el cultivo adicional de nuevas tierras de la clase A representan límites recíprocos. El límite dentro del cual puede invertirse capital adicional en la misma tierra arrendada bajo condiciones de producción más desfavorables lo señalan las nuevas inversiones concurrentes que se hagan en la tierra A; de otra parte, la renta que esta clase de tierra pueda arrojar se halla limitada por las inversiones adicionales de capital que concurran en las antiguas tierras arrendadas.

Sin embargo, todos estos subterfugios no resuelven el problema, el cual, planteado en términos simples, es el siguiente: supongamos que el precio comercial del trigo (que, para los efectos de nuestra investigación, representa al producto agrícola en su conjunto) baste para acometer el cultivo de ciertas partes de la clase de tierra A y para que el capital invertido en estas nuevas tierras arroje el precio de producción del producto, es decir, la reposición del capital más la ganancia media. Supongamos, pues, que se den las condiciones necesarias para la valorización normal del capital en las tierras de la clase A. ¿Bastaría con esto? ¿Podría, suponiendo que así fuese, invertirse realmente este capital? ¿0 es necesario que el precio comercial suba hasta que arroje también una renta la tierra A de peor calidad? ¿Nos encontramos, pues, con que el monopolio de la propiedad territorial impone a la inversión de capital una traba que desde el punto de vista puramente capitalista no existiría, a no ser por la interposición de ese monopolio? De las formas del planteamiento mismo del problema se desprende que si en las tierras anteriormente arrendadas, por ejemplo, existiesen inversiones adicionales de capital que, a base del precio comercial vigente, no arrojasen renta alguna, sino solamente la ganancia media, esta circunstancia ¿no resolvería el problema de sí puede

invertirse realmente

capital en las tierras de la clase A, las cuales arrojarían también la ganancia media, pero no devengarían renta alguna?

Y éste es, precisamente, el problema que se trata de resolver. Que las inversiones adicionales de capital que no arrojan renta no satisfacen la demanda, lo prueba la necesidad de incorporar al cultivo nuevas tierras de la clase A. Sí el cultivo adicional de la tierra A sólo se efectúa siempre y cuando que estas tierras den una renta, es decir, siempre y cuando que rindan más que el precio de producción, sólo podrán presentarse dos casos.

Uno de ellos es que el precio comercial sea tan elevado que hasta las últimas inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas arrojen una ganancia excedente, ya se la embolse el mismo arrendatario o se la apropie el propietario de la tierra. Esta elevación del precio y esta ganancia excedente de las últimas inversiones adicionales de capital serían, en este caso, una consecuencia del hecho de que la tierra A no puede ser cultivada sí no arroja una renta, pues sí para ello bastase con el precio de producción, con la obtención de la simple ganancia media, no subiría tanto el precio y la concurrencia de las nuevas tierras se presentaría tan pronto como arrojasen simplemente ese precio de producción. Las inversiones de capital en la tierra A, que no arrojasen tampoco renta alguna, podrían competir perfectamente con las inversiones adicionales hechas en las tierras anteriormente arrendadas, privadas de renta. El otro caso a que nos referirnos es éste: las últimas inversiones de capital hechas en las antiguas tierras arrendadas no arrojan renta alguna, sin embargo de lo cual el precio comercial se eleva lo suficiente para que las tierras de la clase A puedan roturarse y arrojar una renta. En este caso, las inversiones adicionales de capital que no devengan renta sólo serán posibles porque las tierras de la clase A no pueden ser cultivadas hasta que el precio comercial les consienta abonar una renta. A no ser por esta condición, ya habrían sido cultivadas con un nivel más bajo de precios y no habrían podido llevarse a efecto aquellas inversiones posteriores de capital en las tierras anteriormente arrendadas que necesitan de un precio comercial alto para poder arrojar la ganancia normal sin renta, puesto que con un precio comercial elevado no rinden más que la ganancia media.

Esto quiere decir que con un precio comercial más bajo, que se convertiría en regulador como el precio de producción de la tierra A, al entrar ésta en cultivo, no habrían rendido siquiera aquella ganancia y, por tanto, el supuesto de que partimos, no habría podido efectuarse, De este modo, la renta de la tierra A formaría, indudablemente, una renta diferencial, comparada con estas inversiones de capital, en las antiguas tierras arrendadas que no arrojasen renta alguna, pero la circunstancia de que las tierras de la clase A arrojasen esa renta diferencial sería simplemente resultando del hecho de que no podrían incorporarse a la superficie de las tierras cultivadas a menos que arrojasen una renta, es decir, del hecho de que existiría la necesidad de esta renta, no condicionada de por sí por ninguna diferencia en cuanto a las clases de tierra y que representaría una traba para la posible inversión de capitales adicionales en las tierras antiguamente arrendadas. Tanto en uno como en otro caso, la renta de la tierra A no sería una simple consecuencia del alza de los precios del trigo sino a la inversa: el hecho de que la tierra de peor calidad tuviese que arrojar una renta para que fuese posible acometer su cultivo sería la causa de la subida de los precios del trigo hasta un nivel en que pudiese darse cumplimiento a esta condición.

La renta diferencial se caracteriza porque en ella la propiedad territorial sólo absorbe la ganancia excedente, que se embolsaría el arrendatario sí aquélla no se interpusiese y que, en ciertas circunstancias, se embolsa realmente durante el tiempo de vigencia del contrato de arriendo. La propiedad de la tierra no es, aquí, sino la causa de la transferencia de una persona a otra, del capitalista al terrateniente, de aquella parte del precio de la mercancía creada sin su intervención (por obra de la competencia, al determinar el precio de producción, regulador del precio comercial) y que se reduce a la ganancia excedente. Pero la propiedad de la tierra no es, en los casos de renta diferencial, la causa que *crea* esta parte integrante del precio o la elevación del precio que es premisa de ella. En cambio, cuando la clase peor de tierra A no puede ser cultivada –aunque su cultivo arrojase el precio de producción– hasta que arroje un remanente sobre este precio de producción, una renta, la propiedad de la tierra actúa como la causa creadora de *esta* alza del precio. *Es la misma propiedad territorial la que engendra la renta.* Y la cosa no cambia por el hecho de que, como ocurre en el segundo de los casos examinados, la renta que ahora tributa la tierra A constituya una renta diferencial, comparada con la última inversión adicional de capital en las tierras antiguamente

arrendadas, que sólo cubre el precio de producción. En efecto el hecho de que la tierra A no pueda ser cultivada hasta que el precio comercial regulador sea lo suficientemente alto para dejar margen a una renta en la tierra A es lo único que explica, en este caso, que el precio comercial se eleve hasta un nivel que, si bien no permite que la última inversión de capital hecha en las tierras anteriormente arrendadas arroje más que su precio de producción, le asigna un precio de producción tan alto, que puede tributar al mismo tiempo una renta para la tierra A. El hecho de que esta tierra tenga que tributar una renta, es, en estos casos, la causa a que responde la creación de la renta diferencial entre la tierra A y las últimas inversiones de capital en las tierras anteriormente arrendadas.

Cuando decimos que –partiendo del supuesto de la regulación del precio del trigo por el precio de producción– las tierras de la clase A no tributan una renta, nos referimos a la renta en el sentido categórico de la palabra. Sí el canon pagado por el arrendatario representa una deducción del salario normal de sus obreros o de su propia ganancia media normal, este canon no será tal renta, es decir, no será una parte integrante del precio de su mercancía distinta e independiente del salario y de la ganancia. Ya hemos dicho más arriba que este caso se da frecuentemente en la práctica. Cuando el salario de los obreros agrícolas de un país se halla en general por debajo del nivel medio normal del salario y, por tanto, entra a formar parte de la renta con carácter general una deducción del salario, una parte de él, esto no representa ningún caso excepcional que favorezca al arrendatario de la tierra peor. Estos salarlos bajos entran ya como una partida integrante en el mismo precio de producción que hace posible el cultivo de la tierra de peor calidad, y la venta del producto por su precio de

producción no permite, por consiguiente, al arrendatario de esta tierra pagar una renta. El terrateniente podría arrendar también su tierra a un obrero agrícola que se resignase a abonarle en forma de renta todo o la mayor parte del remanente sobre el salario que deja el precio de venta del producto. En estos casos, aunque se haga efectivo un canon, no se abona una renta. Sin embargo, allí donde se dan las condiciones propias del régimen capitalista de producción, la renta y el canon tienen necesariamente que coincidir. Y esta situación normal es precisamente la que se trata de investigar aquí.

Sí los casos que venimos examinando, en los que, dentro del régimen de producción

capitalista, pueden realmente efectuarse inversiones de capital en la tierra sin devengar renta, no nos dicen nada decisivo en cuanto al problema que nos ocupa, menos aún la referencia a las condiciones existentes en las colonias. Lo que caracteriza a las colonias como tales –y aquí sólo nos referimos a las colonias estrictamente agrícolas– no es solamente la masa de las tierras fértiles que se hallan en estado de naturaleza, sino el hecho de que estas tierras no han sido aún apropiadas, no se hallan sometidas al régimen de la propiedad territorial. Es esto lo que distingue en proporciones gigantescas a los viejos países y a las colonias, en lo que a la tierra se refiere: la inexistencia legal o efectiva de la propiedad sobre la tierra, como con razón señala Wakefield1 y ya habían descubierto mucho antes de él Mirabeau padre, el fisiócrata, y otros antiguos economistas. Tanto da, para nuestros efectos, que los colonos se apropien directamente la tierra o que paguen al Estado una cantidad de dinero que, bajo el título de un precio puramente nominal, no es en realidad, más que un tributo por un título jurídico válido. Y es también indiferente el que algunos colonos ya asentados sean propietarios jurídicos de la tierra por ellos cultivada. De hecho, la propiedad territorial no constituye aquí una traba para la inversión de capital o de trabajo sin capital; el hecho de que los colonos ya asentados se apoderen de una parte de la tierra no impide a los que lleguen después convertir nuevas tierras en campo de inversión de su capital o de su trabajo. Por consiguiente, cuando se trata de investigar cómo actúa la propiedad de la tierra sobre los productos agrícolas y sobre la renta allí donde la tierra se halla limitada como base de inversión del capital, resulta disparatado traer a colación las colonias burguesas libres, en las que no existen ni el régimen capitalista de producción dentro de la agricultura ni la forma de propiedad sobre la tierra correspondiente a él, por lo menos de hecho, en lo que a esta última se refiere. Al decir esto, nos referimos, por ejemplo, a Ricardo en su capítulo sobre la renta del suelo. Empieza declarando que se propone investigar los efectos en que la apropiación de la tierra se traduce en cuanto al valor de los productos agrícolas, e inmediatamente nos pone como ejemplo las colonias, dando por supuesto que en ellas la tierra existe de un modo relativamente elemental, sin que su explotación se halle entorpecida por el monopolio de la propiedad inmobiliaria.

El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarla de tal modo que le deje un remanente, bien porque se la dedique a la agricultura en sentido estricto, bien porque se la emplee para otros fines de producción, para la edificación, etc. El terrateniente no puede hacer que aumente ni disminuya la cantidad absoluta de este campo de inversión, pero sí está en sus manos hacer que aumente o disminuya la cantidad de tierras que se hallen en el mercado. Nos encontramos, pues, con el hecho característico, señalado ya por Fourier, de que en todos los países civilizados se sustrae siempre al cultivo una parte relativamente grande de la tierra.

En el supuesto de que la demanda exija roturar nuevas tierras, menos fértiles que las explotadas, ¿es que su propietario va a cederlas gratuitamente porque el precio comercial del producto sea lo suficientemente alto para que la inversión de capital cubra al arrendatario el precio de producción y le deje, además la ganancia normal? En modo alguno. No lo hará sí la inversión de capital no arroja una renta para él. Jamás arrendará sus tierras si el arrendatario no le abona el canon correspondiente. Será, pues, necesario que el precio comercial se eleve por encima del precio de producción, hasta $P + r$, para que el terrateniente pueda percibir una renta. Y como, según el supuesto de que partimos, la propiedad de la tierra no rinde nada, carece

económicamente de valor, si la tierra no se arrienda, bastará con que el precio comercial rebase el precio de producción por poco que sea para poder lanzar al mercado las nuevas tierras de calidad inferior.

Ahora bien, ¿la renta que arrojan las tierras de peor calidad y que no puede atribuirse a una diferencia de fertilidad, quiere decir que el precio del producto agrícola represente necesariamente un precio de monopolio en el sentido corriente de la palabra, es decir, un precio del que forme parte la renta al modo de un impuesto, con la diferencia de que quien lo percibe es el terrateniente y no el Estado? Es indudable que este impuesto se mueve dentro de limites económicos dados. Se halla circunscrito por las inversiones adicionales de capital hechas en las tierras anteriormente arrendadas, por la competencia de los productos agrícolas del extranjero –

siempre y cuando que puedan importarse libremente–, por la competencia de

los terratenientes entre sí y, finalmente, por las necesidades y la solvencia de los consumidores. Pero no es de esto de lo que aquí se trata.

Se trata de saber si la renta tributada por la tierra de peor calidad forma parte del precio de su producto, el cual regula –según el supuesto de que partimos– el precio general del mercado, del mismo modo que un impuesto forma parte de la mercancía sobre la que grava, es decir, como un elemento independiente de su valor.

No es necesario, ni mucho menos, que ocurra así, y sí se ha afirmado es porque hasta ahora no se ha comprendido la diferencia entre el valor de las mercancías y su precio de producción. Hemos visto que el precio de producción de una mercancía no es, ni mucho menos, idéntico a su valor, aunque los precios de producción de las mercancías considerados en su totalidad, sólo se hallan regulados por su valor total y aunque los movimientos de los precios de producción de las distintas clases de mercancías, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, se determinan exclusivamente por los movimientos de sus valores, Asimismo se ha puesto de manifiesto que el precio de producción de una mercancía puede ser superior o inferior a su valor y sólo excepcionalmente coincide con éste. Por tanto, el hecho de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción no demuestra por sí solo, en modo alguno, que se vendan también por encima de su valor; del mismo modo que el hecho de que los productos industriales se vendan por término medio por su precio de producción no demuestra en modo alguno que se vendan precisamente por su valor. Cabe la posibilidad de que los productos agrícolas se vendan por encima de su precio de producción y, sin embargo, por debajo de su valor, del mismo modo que, por otra parte, hay muchos productos industriales que sólo arrojan el precio de producción por el hecho de venderse por encima de su valor.

La proporción entre el precio de producción de una mercancía y su valor se determina exclusivamente por la proporción entre la parte variable del capital con que se la produce y su parte constante, o sea por la composición orgánica del capital productivo. Si la composición orgánica del capital de una rama de producción es más baja que la del capital social medio, es decir, si su parte variable, invertida en salarios, en proporción a su parte constante, invertida en

condiciones objetivas de trabajo, es mayor que en el capital medio de la sociedad, el valor de su producto será necesariamente superior a su precio de producción. Es decir, este capital, por emplear más trabajo vivo, producirá con la misma explotación del trabajo más plusvalía y, por tanto, más ganancia, que una parte alícuota igual del capital medio de la sociedad. El valor de su producto será, por consiguiente, superior a su precio de producción, ya que éste es igual a la reposición del capital invertido más la ganancia media, la cual es menor que la ganancia producida en esta mercancía concreta. La plusvalía producida por el capital social medio es menor que la que produce un capital de esta composición orgánica baja. Y a la inversa, cuando el capital invertido en una rama determinada de producción sea de composición orgánica superior a la del capital social medio. El valor de las mercancías producidas por este capital será inferior a su precio de producción, que es lo que ocurre de un modo general con los productos de las industrias más desarrolladas.

Cuando decimos que el capital de una determinada rama de producción tiene una composición orgánica más baja que el capital social medio no hacemos más que expresar en distintos términos el hecho de que la productividad del trabajo social de esta rama concreta de producción es inferior al nivel medio de productividad, pues el nivel de productividad alcanzado se manifiesta en el predominio relativo del capital constante sobre el variable, o sea, en el descenso continuo de la parte que un capital determinado invierte en salarios. Por el contrarío, la alta composición orgánica del capital en una esfera de producción dada, indica un desarrollo de la capacidad productiva superior al nivel medio.

Por lo demás, para no referirnos a los trabajos estrictamente artísticos, cuyo examen se sale, por su naturaleza especial, de nuestro tema, es evidente que las distintas ramas de producción exigen, con arreglo a sus características técnicas, distintas proporciones de capital constante y variable y que el trabajo vivo tiene necesariamente que ocupar en unas más lugar y en otras menos. Así, por ejemplo, en la industria extractiva, que debe distinguirse cuidadosamente de la agricultura, desaparece completamente la partida de las materias primas como elemento del capital constante y las materias auxiliares sólo desempeñan un papel importante en

alguno que otro caso. En cambio, la otra parte del capital constante, o sea, el capital fijo, tiene una gran importancia en la minería. Sin embargo, también en esta industria puede medirse el progreso industrial por el crecimiento relativo del capital constante en proporción con el variable.

Si en la agricultura en sentido estricto la composición orgánica del capital es más baja que la del capital social medio, esto significaría evidentemente que en los países de producción desarrollada, la agricultura no alcanza el mismo grado de progreso que la industria de transformación. Este hecho, prescindiendo de toda otra circunstancia de carácter económico, algunas de ellas decisivas, podría explicarse por el desarrollo anterior y más rápido de las ciencias mecánicas, principalmente en lo relativo a su aplicación, comparado con el desarrollo posterior y en parte muy reciente de la química, la geología y la fisiología y también, principalmente, el de su aplicación a la agricultura. Por lo demás, es un hecho indudable y conocido desde hace ya mucho tiempo2 que los progresos realizados en la agricultura se traducen siempre, ellos también, por un aumento relativo del capital constante con respecto al variable. Si en un determinado país de producción capitalista, en Inglaterra por ejemplo, la composición orgánica del capital agrícola es más baja que la del capital social medio, es un problema que sólo puede resolverse con ayuda de la estadística y en cuyo detalle huelga para nuestros fines entrar. De todos modos, podemos afirmar como algo evidente que sólo bajo este supuesto puede el valor de los productos agrícolas ser superior a su precio de producción; es decir, que la plusvalía producida en la agricultura por un capital de determinada magnitud o, lo que es lo mismo, el trabajo sobrante puesto en acción por él y de que él puede disponer (y también, por consiguiente, el trabajo vivo empleado, en general) son siempre mayores que en un capital de la misma magnitud y de composición social media.

Para la forma de la renta que estamos estudiando y que sólo puede existir bajo este supuesto bastará, pues, con que establezcamos la hipótesis. Al desaparecer ésta, desaparece también la forma de la renta que a ella corresponde.

Sin embargo, el mero hecho de que el valor de los productos agrícolas arroje un remanente sobre su precio de producción no basta, ni mucho menos, para explicar la existencia de una renta del suelo, independiente de la diferencia de

fertilidad entre las distintas clases de tierras o entre las inversiones sucesivas de capital en la misma tierra, en una palabra, de una renta distinta por su concepto de la renta diferencial y que, por tanto, podemos designar con el nombre de *renta absoluta.* Hay toda una serie de productos industriales cuyo valor es superior a su precio de producción sin que por ello arrojen un remanente sobre la ganancia media o una ganancia excedente susceptible de convertirse en renta. Por el contrario. La existencia y el concepto del precio de producción y de la cuota general de ganancia que este precio implica responden al hecho de que las distintas mercancías no se venden por su valor. Los precios de producción nacen de una compensación de los valores de las mercancías, la cual, después de reponer los respectivos valores–capitales invertidos en las distintas ramas de producción, distribuye la plusvalía total, no en la proporción en que ha sido producida en las distintas ramas y en la que, por tanto, se contiene en sus productos respectivos, sino en proporción a la magnitud de los capitales invertidos. Sólo así pueden surgir una ganancia media y el precio de producción de las mercancías, de que aquélla es elemento característico. Los capitales tienden constantemente a operar por medio de la competencia, esta compensación en la distribución de la plusvalía producida por el capital total, eliminando cuartos obstáculos se oponen a esa compensación. Su tendencia es, por tanto, la de no tolerar más ganancias excedentes que aquellas que respondan a la diferencia entre los valores y los precios de producción de las mercancías, absorbiendo cuantas respondan a la diferencia entre el precio general de producción regulador del mercado y los precios individuales de producción, distintos de aquél; ganancias excedentes que. por consiguiente, no se producen tampoco entre dos ramas de producción distintas, sino dentro de cada rama de producción. Por tanto, no afectan a los precios generales de producción de las distintas ramas, es decir, a la cuota general de ganancia, sino que, por el contrario, presuponen la existencia de la cuota general de ganancia. Sin embargo, esta premisa obedece, como ya hemos expuesto más arriba, a los cambios constantes que se operan en la distribución proporcional del capital total de la sociedad entre las distintas ramas de producción, al movimiento continuo de emigración e inmigración de capitales, a su capacidad para desplazarse de unas ramas de producción a otras, consideradas como otros tantos campos de inversión a disposición de las distintas porciones independientes del capital total de la sociedad. Se da por supuesto aquí que ante la competencia de los capitales no se interpone ninguna barrera o, en todo caso, que sólo la entorpezcan barreras

puramente fortuitas y temporales –como ocurre, por ejemplo, cuando en una rama de producción el valor de las mercancías sea superior a su precio de producción o la plusvalía producida superior a la ganancia media–, impidiendo reducir el valor al precio de producción y, por consiguiente, distribuir la plusvalía excedente de esta rama de producción proporcionalmente entre todas lis ramas explotadas por el capital. Si ocurriese lo contrario, sí el capital tropezase con una potencia extraña a la que no pudiera sobreponerse en modo alguno o a la que sólo pudiera sobreponerse de un modo parcial, restringiendo su inversión en determinadas ramas de producción o no admitiéndola sino en condiciones que

excluyen en todo o en parte aquella compensación general de la plusvalía para formar la ganancia media, es indudable que en las ramas de producción en que tal ocurriese el remanente del valor de las mercancías sobre su precio de producción engendraría una ganancia excedente que podría convertirse en renta y adquirir como tal una existencia independiente de la ganancia. Pues bien, la propiedad territorial es esa potencia extraña y esa barrera que se levanta ante el capital deseoso de invertirse en la tierra o, si se quiere, es el terrateniente el que se interpone así ante el capitalista.

La propiedad territorial es aquí la barrera que no permite ninguna nueva inversión de capital en una tierra hasta ahora no cultivada o no arrendada sin percibir un tributo, es decir, sin exigir una renta, aunque la tierra nueva incorporada al cultivo pertenezca a una categoría que no arroja renta diferencial y que, a no ser por la propiedad a que se halla sujeta, habría podido ser explotada ya con una pequeña subida del precio comercial, con sólo que el precio regulador del mercado hubiese cubierto al cultivador de esta tierra de calidad inferior su precio de producción. La traba que opone la propiedad territorial hace que el precio comercial tenga que subir hasta un punto en que la tierra arroje un remanente sobre el precio de producción, es decir, en que pueda devengar una renta. Pero, como, según el supuesto de que partimos, el valor de las mercancías producidas por el capital agrícola es superior a su precio de producción, esta renta (exceptuando un caso que enseguida examinaremos) constituye el remanente del valor sobre el precio de producción o una parte de él. El que la renta absorba la diferencia íntegra entre el valor y el precio de producción o solamente una parte más o menos grande de ella dependerá en absoluto del estado de la oferta y la demanda y

de la extensión de la tierra nueva lanzada al cultivo. Mientras la renta no sea igual al remanente del valor del producto agrícola sobre su precio de producción, una parte de este remanente entrará siempre en la corriente de compensación general y distribución proporcional de toda la plusvalía entre los distintos capitales individuales. Tan pronto como la renta equivalga al remanente del valor sobre el precio de producción, la parte de la plusvalía que exceda de la ganancia media quedará íntegramente al margen de este juego de compensación. Pero, lo mismo sí esta renta absoluta representa el remanente íntegro del valor sobre el precio de producción que sí representa solamente una parte de él, los productos agrícolas se venderán siempre a un precio de monopolio, no porque su precio

sea superior a su valor, sino porque es igual a éste o inferior a él, pero superior desde luego, a su precio de producción. Su monopolio no consistirá, como el de otros productos industriales cuyo valor es superior al precio general de producción, en nivelarse a base del

precio de producción. Una parte, tanto del valor como del precio de producción, constituye, de hecho, una constante dada, a saber: el precio de costo, o sea, el capital invertido en la producción = *c*, lo cual quiere decir que su diferencia reside en la otra parte, en la parte variable que representa dentro del precio de producción, *g*, la ganancia, es decir, la plusvalía total, calculada a base del capital social y de cada capital individual como parte alícuota de aquél y que dentro del valor de la mercancía equivale a la plusvalía real producida por este capital concreto y que es parte integrante de los valores–mercancías producidos por él. Si el valor de la mercancía es superior a su precio de producción, éste será = *c* + *g* y el valor = *c* + *g* + *d*, de tal modo que *g* +

d = a la plusvalía contenida en ellos. Por tanto, la diferencia entre el valor y el precio de producción será = *d*, es decir, igual al remanente de la plusvalía producida por este capital sobre la que según la cuota general de ganancia le corresponde. De donde se sigue que el precio de los productos agrícolas puede ser superior a su precio de producción sin que alcance el límite de su valor. Y se sigue asimismo que, hasta cierto punto, puede operarse una subida permanente de precio de los productos agrícolas antes de que su precio haya alcanzado el limite de su valor. Otra consecuencia se desprende de aquí, y es

que el remanente de valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción sólo puede convertirse en factor determinante de su precio general en el mercado gracias al monopolio que supone la propiedad sobre la tierra. Y finalmente, que en este caso no es el encarecimiento del producto la causa de la renta, sino, por el contrario, la renta la causa del encarecimiento del producto. Si el precio del producto obtenido en la unidad de superficie de la tierra peor = *P* + *r,* todas las rentas diferenciales aumentarán en los correspondientes múltiplos de *r*, ya que, según el supuesto de que partimos, *P* + *r* se convierte en el precio comercial regulador.

Si la composición media del capital social no agrícola fuese = 85 *c* + l5 *v* y la cuota de plusvalía el 100%, el precio de producción seria = 115. Sí la composición orgánica del capital agrícola fuese

= 75 *c* + 25 *v*, el valor del producto, a base de la misma cuota de plusvalía, y el valor comercial regulador serían = 125. Sí el capital agrícola y el no agrícola se compensasen para formar un precio medio (para abreviar, equiparamos el capital total que funciona en ambas ramas de producción), la plusvalía total sería =

40, o sea, el 20% de 200 de capital. El producto, tanto de un capital como del otro, se vendería por 120. Por consiguiente, compensándose a base de los precios de producción, los precios comerciales medios del producto no agrícola serían superiores y los del producto agrícola inferiores a su valor. Si los productos agrícolas se vendiesen por su valor íntegro excederían en 5, y los productos industriales bajarían 5 del precio obtenido a base de la compensación. Si las condiciones del mercado no permiten vender los productos

agrícolas por su valor integro, obteniendo el remanente íntegro sobre el precio de producción, el efecto conseguido oscilará entre ambos extremos: los productos industriales se venderán un poco por encima de su valor y los productos agrícolas un poco por encima de su precio de producción.

Aunque la propiedad de la tierra puede hacer que el precio de los productos agrícolas exceda de su precio de producción, no dependerá de ella, sino de la situación general del mercado la medida en que el precio comercial superior al precio de producción se acerque

al valor y, por tanto, la proporción en que la plusvalía producida en la agricultura por encima de la ganancia media dada se convierta en renta o entre en la compensación general de la plusvalía a base de la ganancia media. En todo caso, esta renta absoluta que nace del remanente del valor sobre el precio de producción es simplemente una parte de la plusvalía agrícola, la transformación de esta plusvalía en renta, su absorción por el propietario de la tierra; del mismo modo que la renta diferencial nace de la. transformación de la ganancia excedente en renta, de su confiscación por el terrateniente, a base del precio general de producción regulador.

Estas dos formas de renta son las únicas formas normales. Fuera de ellas, la renta sólo puede responder a un verdadero precio de monopolio, no determinado ni por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y por la solvencia de los compradores, y cuyo estudio tiene su lugar en la teoría de la competencia, donde se investiga el movimiento real de los precios del mercado.

Sí toda la tierra de un país útil para agricultura estuviese arrendada –partiendo del supuesto general de la existencia del régimen capitalista de producción y de condiciones normales–, no habría ninguna tierra que no arrojase renta, pero podría haber inversiones de capital, porciones concretas del capital invertido en la tierra que no diesen renta alguna, pues una vez arrendada la tierra, cesa de actuar como traba absoluta para la necesaria inversión de capital. Sin embargo, sigue actuando como traba relativa en la medida en que la reversión a manos del terrateniente del capital incorporado a la tierra impone aquí al arrendatario límites muy concretos. Sólo en este caso se convertiría toda la renta en renta diferencial, no en renta diferencial determinada por la diferencia en cuanto a la calidad de la tierra, sino por la diferencia entre las ganancias excedentes producidas en una determinada tierra después de las últimas inversiones de capital y la renta que se tributa por el arriendo de la tierra de peor clase. La propiedad territorial sólo actúa como traba absoluta allí donde el acceso a la tierra como campo de inversión de capital se halla sujeto al pago de un tributo al terrateniente. Una vez que se logra este acceso, ya el propietario no puede oponer una traba absoluta al volumen cuantitativo de la inversión de capital en una tierra dada. Respecto a la construcción de edificios en general, existe la traba que puede suponer la propiedad de un tercero sobre la tierra en que se trata de edificar.

Pero una vez que el suelo se arrienda para construir en él, dependerá exclusivamente de la voluntad del arrendatario el levantar sobre ese solar una casa alta o baja.

Si la composición media del capital agrícola fuese la misma o más alta que la del

capital social medio, desaparecería la renta absoluta, siempre en el sentido que hemos expuesto; es decir, la renta que se distingue tanto de la renta diferencial como de la renta basada en un verdadero precio de monopolio. El valor del producto agrícola no sería

entonces superior a su precio de producción y el capital agrícola no pondría en movimiento más trabajo ni realizaría tampoco, por tanto, más plusvalía que el capital no agrícola. Y lo mismo sucedería sí, al desarrollarse la agricultura, la composición del capital agrícola se nivelase con la del capital social medio.

Parece, a primera vista, una contradicción admitir que, de una parte, se eleva la composición orgánica del capital agrícola, es decir, aumenta su parte constante con respecto a la variable mientras, de otra parte, el precio del producto agrícola sube lo bastante para que tierras nuevas y peores que las ya explotadas devenguen una renta, que en este caso sólo podría prevenir del remanente del precio comercial sobre el valor y el precio de producción, en una palabra, solamente del precio de monopolio del producto.

Pero, es necesario distinguir.

En primer lugar, vimos al estudiar la formación de la cuota de ganancia que dos capitales que, tecnológicamente considerados, tienen una composición orgánica igual, es decir, que ponen en movimiento la misma cantidad de trabajo en proporción a la maquinaria y a las materias primas, pueden, sin embargo, presentar una composición diferente si se atiende a los diversos valores de los capitales constantes. Puede ocurrir que en un caso las materias primas o la maquinaria sean mas caras que en otro. Para poner en movimiento la misma masa de trabajo (cosa necesaria, según la premisa de que se parte, para poder elaborar la misma masa de materia prima), tendría que invertirse en un caso un capital mayor que en el otro, toda vez que con un

capital de 100, por ejemplo, no se podrá poner en acción la misma cantidad de trabajo sí la materia prima, cuyo pago ha de salir también de los 100, cuesta en un caso 40 y en el otro 20. Sin embargo, la composición orgánica de estos capitales es, desde el punto de vista tecnológico, la misma como se

demostraría inmediatamente si bajase el precio de las materias primas más caras hasta ponerse a la altura del de las otras. En este caso, las proporciones de valor entre el capital variable y el capital constante se unificarían, aunque no se operase ningún cambio en cuanto a la proporción técnica entre el trabajo vivo empleado y la masa y naturaleza de las condiciones de trabajo aplicadas. De otra parte, un capital de composición orgánica baja podría colocarse, en apariencia, al mismo nivel de un capital de composición orgánica alta, considerado desde el punto de vista de la composición de valor simplemente, por el mero hecho de que aumentasen los valores de sus elementos constantes. Tomemos, por ejemplo, dos capitales, uno = 60 *c* + 40 *v*, es decir, un capital que emplee mucha maquinaria y muchas materias primas en proporción a la fuerza viva de trabajo, y otro = 40 *c* + 60 *v*, en el que el empleo de trabajo vivo (60%) predomine considerablemente sobre el empleo de maquinaria (un 10%, supongamos y que además utilice poca materia prima y barata (un 30%, por ejemplo). Pues bien, por el simple hecho de que el valor de las materias primas y auxiliares aumentase de 30

a 80 quedaría compensada la diferencia de composición orgánica entre los dos capitales pues ahora por 10 de máquinas corresponderían, en el segundo, 80 de materias primas y 60 de fuerza de trabajo, o sean, 90 *c* + 60 *v*, lo que porcentualmente equivale a 60 *c* + 40 *v*), sin que para ello haya operado ningún cambio en cuanto a la composición técnica de los dos capitales. Capitales de igual composición orgánica pueden presentar, pues, distinta composición de valor, y capitales de igual composición porcentual de valor pueden representar fases distintas de composición orgánica y, por tanto, expresar distintas etapas de desarrollo de la productividad social del trabajo. Por consiguiente, el mero hecho de que el capital agrícola se hallase al nivel general en cuanto a la composición de valor no demostraría que se hallase igualmente desarrollada en él la productividad social del trabajo. Podría demostrar únicamente que su propio producto el cual forma a su vez parte de sus condiciones de producción, es más caro que ciertas materias auxiliares, el abono, por ejemplo, que antes se hallaba más a mano y ahora tiene que

transportarse desde lejos, etcétera.

Pero, aun prescindiendo de esto, debemos fijarnos en el carácter peculiar de la agricultura.

Suponiendo que la maquinaria economizadora de trabajo, los medios químicos auxiliares, etc., ocupen aquí un lugar más importante y que, por tanto, el capital constante aumente con respecto a la masa de la fuerza de trabajo empleada desde un punto de vista técnico, no sólo en cuanto al valor, sino también en cuanto a la masa, en la agricultura (lo mismo que en la minería) habrá que tener en cuenta, además de la productividad social, la productividad natural del trabajo, que depende de las condiciones naturales en que éste se desarrolle. Es posible que el aumento de la capacidad productiva social de la agricultura se límite a compensar o no compense siquiera el descenso de la capacidad natural –compensación– que sólo puede surtir efectos durante algún tiempo–, de tal modo que, a pesar del desarrollo técnico, el producto agrícola no se abarate, sino que simplemente se evite su mayor encarecimiento. Y cabe también la posibilidad de que, al subir el precio del trigo, disminuya la masa absoluta de producto, a la par que aumente el producto excedente relativo; así ocurrirá, en efecto, si se produce un aumento relativo del capital constante, formado en gran parte por maquinaria o por ganado y del que sólo hay que reponer el desgaste, disminuyendo proporcionalmente el capital variable, la parte del capital invertida en salarios, que debe reponerse siempre integra a costa del producto.

Pero cabe asimismo la posibilidad de que, al progresar la agricultura, baste con que el precio comercial rebase moderadamente la media para que las tierras malas puedan cultivarse y arrojen al mismo tiempo una renta, cosa que con un nivel más bajo de los recursos técnicos requeriría un alza mayor del precio comercial El hecho de que en la ganadería en gran escala, por ejemplo, la masa de la fuerza de trabajo que se emplea sea muy pequeña, si se la compara con el capital constante invertido en el mismo ganado, podría considerarse como decisivo en contra de la tesis de que el capital agrícola, porcentualmente considerado, pone en movimiento una cantidad mayor de fuerza de trabajo que el capital medio social no agrícola. Pero a este propósito debe tenerse en cuenta que, al estudiar el problema de la renta, partimos,

como del factor determinante de la parte del capital agrícola que produce el alimento vegetal decisivo, el medio fundamental de subsistencia de todos los pueblos civilizados. Ya A. Smith demostró –y es uno de sus méritos que en la ganadería, y en general en el promedio de todos los capitales invertidos en la tierra que no se destinan a la producción de los medios fundamentales de subsistencia, del trigo por ejemplo, el precio se determina de un modo completamente distinto. Aquí se determina, concretamente, por el hecho de que el precio del producto de la tierra empleada, por ejemplo, como pasto artificial para el ganado y que lo mismo podría convertirse en tierra labrantia de determinada calidad, tiene que subir lo suficiente para arrojar la misma renta que una tierra de labor de calidad igual; esto quiere decir que la renta de las tierras trigueras contribuye de un modo determinante a la formación del precio del ganado, por lo cual Ramsay advierte con razón que la renta, la expresión económica de la propiedad de la tierra y, por tanto, la propiedad territorial misma, hace subir artificialmente, de este modo, el precio del ganado.

"Cuando el cultivo se extiende, las tierras incultas llegan a ser insuficientes para satisfacer la demanda de carne para el sacrificio. Entonces es necesario dedicar una gran parte de la tierra cultivable a la cría y ceba del ganado, y los Precios, por lo mismo, deben ser suficientes, no sólo para pagar el trabajo de criarlos, sino también la renta del propietario, y además, el beneficio que el colono hubiera podido conseguir de haberlas dedicado a la labranza. El ganado que se cría en terrenos incultos se vende en el mercado, teniendo en cuenta el peso y la calidad, al mismo precio que el otro, criado en las tierras mejor cultivadas. Los propietarios de aquellos terrenos se aprovechan de esas circunstancias y elevan la renta de sus tierras en proporción al precio del ganado que crían". (A. Smith, *La riqueza de las naciones, op. cit.*, libro I, cap. XI, parte I, p. 144).

Vemos, pues, que también a diferencia de la renta del trigo, se produce aquí una renta diferencial a favor de la tierra peor.

La renta absoluta explica algunos fenómenos que, a primera vista, parecen atribuir la renta a un simple precio de monopolio. Tomemos, por ejemplo, el poseedor de un bosque, en Noruega supongamos, bosque existente sin la menor intervención de la mano del hombre y que no sea, por tanto, producto

de la forestación, para relacionar esto con el ejemplo que pone A. Smith. Si el propietario de este bosque percibe una renta, que le abona un capitalista

por talar madera en él, respondiendo –supongamos– a la demanda de Inglaterra, o si él mismo lo tala como tal capitalista, la madera le dejará, además de la ganancia correspondiente al capital invertido, una renta más o menos grande. Tratándose de un producto que es obra exclusiva de la naturaleza, como ocurre en este caso, parece que estamos ante un recargo nacido puramente del monopolio. Pero, en realidad, el capital aquí empleado está formado casi exclusivamente por capital variable, por capital invertido en trabajo, que, por tanto, pone en movimiento más trabajo sobrante que cualquier otro capital de la misma magnitud. Esto quiere decir que en el valor de la madera se encierra un remanente de trabajo no retribuido o de plusvalía mayor que en el producto de capitales de composición orgánica más alta. Así se explica que la madera pueda cubrir la ganancia media y, además, dejar al propietario del bosque un remanente considerable en forma de renta. Y

por el contrarío, debe suponerse que, dada la facilidad con que se extiende la tala de bosques y con que, por tanto, puede aumentar rápidamente esta producción, es necesario que aumente también la demanda en proporciones muy considerables para que el precio de la madera equivalga a su valor y, por consiguiente, pueda el propietario percibir en forma de renta todo el remanente del trabajo no retribuido.

Partimos del supuesto de que la tierra nueva lanzada al cultivo es de calidad inferior aun a la peor de las tierras últimamente cultivadas. Sí fuese mejor, arrojarla una renta diferencial. Y aquí estamos, nos ocupamos en investigar precisamente el caso en que la renta no presenta esa forma. Sólo caben, para ello, dos casos: que la tierra nueva incorporada al cultivo sea peor o que sea de la misma calidad que las últimamente cultivadas.

El caso en que es de calidad inferior ha sido estudiado ya. Sólo nos queda, pues, por investigar el caso en que es de la misma calidad.

Lo mismo pueden incorporarse al cultivo, a medida que éste se desarrolla, como

veíamos al examinar la renta diferencial, tierras de igual calidad y aun de

calidad mejor que tierras de peor calidad.

Primero, porque en la renta diferencial (y en toda renta en general, ya que también en la renta no diferencial se plantea siempre el problema de saber si la fertilidad de la tierra, de una parte, y de otra su situación permite cultivarla, sacando de ella una ganancia y una renta, a base del precio comercial regulador) obran en sentido contrario dos condiciones que no tardan en neutralizarse recíprocamente o en prevalecer la una sobre la otra. El alza del precio comercial –siempre y cuando que el precio de costo del cultivo no haya descendido o, dicho en otros términos, que no medien progresos de carácter técnico que constituyan un nuevo factor determinante del cultivo de nuevas tierras– puede lanzar al cultivo tierras más fértiles que antes no podían competir con las otras por su situación. Y puede también ocurrir que, tratándose de tierras menos fértiles, las ventajas de la situación predominen de tal modo que compensen su menor capacidad de rendimiento. La situación puede poner también en condiciones de competencia a las tierras mejores, sin necesidad de que suba el precio comercial, al mejorar los medios de comunicación, como lo demuestran en gran escala los Estados norteamericanos de las grandes praderas. Y este fenómeno se da también continuamente en los viejos países civilizados, aunque no en la misma proporción que en las colonias, donde el factor situación, como con razón ha puesto de relieve Wakefield, es decisivo. Por tanto, tenemos en primer lugar los efectos contradictorios de la situación y la fertilidad y el carácter variable del factor situación, que es compensado continuamente, que sufre constantes cambios progresivos orientados hacía la combinación, efectos que lanzan alternativamente a la competencia con las tierras antiguas nuevas tierras, unas veces iguales, otras veces mejores y otras peores.

Segundo. Con el desarrollo de las ciencias naturales y de la agronomía cambia también la fertilidad de la tierra, al cambiar los recursos de que se dispone para valorizar inmediatamente sus elementos. Gracias a ello

se han colocado en el primer rango, no hace mucho en Francia y en los condados del Este de Inglaterra, ciertas clases ligeras de tierras que antes estaban consideradas como de mala calidad (véase Passy). Por otra parte, tierras que se reputaban malas, no por su composición química, sino simplemente por razón de ciertos obstáculos físico–mecánicos que se oponen

a su cultivo, se convierten en buenas tan pronto como se descubren los medios necesarios para poder vencer estos obstáculos.

Tercero. En todos los viejos países civilizados se dan antiguas condiciones históricas y tradicionales, por ejemplo, en forma de terrenos del Estado, de terrenos comunales, etc., que sustraen al cultivo, por causas puramente fortuitas, grandes extensiones de tierra, hasta que poco a poco van incorporándose a la agricultura.

El orden por el que se incorporan al cultivo no depende ni de su calidad ni de su situación, sino de factores completamente externos. A la luz de la historia de los terrenos comunales ingleses, que nos enseña cómo los *Enclosure Bills* van convirtiéndolos poco a poco en propiedad privada y abriéndolos al cultivo, nada más ridículo que esa fantástica explicación de quienes creen que son los químicos agrícolas modernos, un Liebig, por ejemplo, quienes dirigen la selección a que responde el orden de roturación de estas tierras, designando a unas como aptas para el cultivo, por sus propiedades químicas, y eliminando otras. El factor decisivo, aquí, es la ocasión, que hace al ladrón: los pretextos jurídicos más o menos plausibles que se les ofrecen a los grandes terratenientes para extender sus dominios.

Cuarto. Prescindiendo del hecho de que la fase de desarrollo del incremento de la población y del capital alcanzada en cada caso concreto opone un límite, aunque sea elástico, a la extensión de la agricultura; prescindiendo también de la influencia que los factores fortuitos, tales como una sucesión de cosechas buenas y malas, pueden ejercer temporalmente sobre el precio comercial, la extensión de la agricultura en el espacio depende del estado del mercado de capital en su conjunto y de la situación de los negocios dentro del país. En períodos de escasez no bastará con que la tierra inactiva dé al arrendatario la ganancia media –tribute o no renta– para incorporar a la agricultura nuevo capital. En otros períodos de plétora del capital éste afluye a la agricultura sin necesidad de que suba el precio comercial, siempre y cuando que por lo demás se den las condiciones normales. Las tierras mejores que las cultivadas sólo que darán eliminadas en la práctica de la competencia por el factor situación, por trabas que aún no haya sido posible superar o por causas de carácter fortuito. No tenemos, pues, por qué ocuparnos más que de aquellas clases de tierras que son de calidad tan buena como las últimas

sometidas a cultivo. Pero entre las nuevas tierras y las últimas cultivadas medía siempre la diferencia de costo que supone la roturación, y del nivel de los precios comerciales y de las condiciones del crédito dependerá el que esta operación se emprenda o no. Tan pronto como las nuevas tierras se incorporan a la competencia, el precio comercial, siempre y cuando que las demás circunstancias permanezcan invariables, vuelve a descender a su nivel anterior, con lo cual las nuevas tierras lanzadas al cultivo arrojarán la misma renta que las tierras anteriores de su misma categoría. El supuesto de que no arrojarán renta alguna es demostrado por sus sostenedores partiendo del supuesto de aquello que se trata precisamente de demostrar, a saber: que las tierras de la última clase anterior no han tributado renta. Del mismo modo podría probarse que las casas últimamente construidas no rinden, aparte del alquiler en sentido estricto, renta alguna, a pesar de estar alquiladas. El hecho es que arrojan una renta ya antes de pagar alquiler, puesto que no pocas veces permanecen deshabitadas durante mucho tiempo. Del mismo modo que las inversiones sucesivas de capital hechas en una tierra pueden dar un rendimiento excedente proporcional y, por tanto, tributar la misma renta que las primeras, tierras de la misma calidad que las últimamente explotadas pueden dar el mismo rendimiento con el mismo costo. De otro modo, sería inconcebible que pudiesen ponerse nunca en cultivo tierras de la misma calidad, unas detrás de otras y no todas al mismo tiempo, o mejor dicho, ninguna de ellas, para no arrastrar tras ella la competencia de todas. El terrateniente se halla siempre dispuesto a percibir una renta, es decir, a obtener algo sin dar nada a cambio; pero el capital, para poder satisfacer su deseo, necesita que concurran ciertas circunstancias. La competencia de unas tierras con otras no depende, pues de que el terrateniente quiera echarlas a competir, sino de que se encuentre el capital necesario para competir con los otros sobre las nuevas tierras.

Cuando la verdadera renta agrícola sea simplemente un precio de monopolio, éste sólo podrá ser pequeño, del mismo modo que aquí la renta absoluta, en circunstancias normales, sólo puede ser pequeña, cualquiera que sea el remanente del valor del producto sobre su precio de producción. La esencia de la renta absoluta consiste, por tanto, en lo siguiente: capitales de igual magnitud invertidos en distintas ramas de producción producen, a base de la misma cuota de plusvalía o del mismo grado de explotación del trabajo, masas distintas de plusvalía según su diversa composición orgánica media.

En la industria, estas masas distintas de plusvalía se compensan a base de la ganancia media y se distribuyen por igual entre los distintos capitales como entre partes alícuotas del capital social. Pero la propiedad territorial, allí donde la producción necesita de la tierra, sea para fines agrícolas, sea para la extracción de materias primas, impide que esta compensación se efectúe respecto a los capitales invertidos en la tierra y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en el juego de la compensación para formar la cuota general de ganancia. La renta

forma entonces parte del valor y, más concretamente, de la plusvalía de las mercancías, con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que se le ha extraído a los obreros, va parar a los terratenientes, que se la extraen a los capitalistas. El supuesto de que se parte, en esta operación, es que el capital agrícola pone en movimiento más trabajo que una parte igual del capital no agrícola. Las proporciones de esta diferencia e incluso su existencia dependerán del desarrollo relativo de la agricultura con respecto a la industria. Lo lógico es que esta diferencia se vaya reduciendo a medida que la agricultura se desarrolla, siempre y cuando que la proporción en que disminuya el capital variable con respecto al constante no sea mayor aún en el capital industrial que en el agrícola.

Esta renta absoluta desempeña un papel todavía más importante en la industria extractiva en sentido estricto, en la que desaparece por completo un elemento del capital constante, las materias primas, y donde, si se exceptúan las ramas en las que la parte formada por la maquinaria y otro capital fijo es muy considerable, predomina incondicionalmente la más baja composición orgánica del capital. En esta industria, donde la renta sólo parece nacer de un precio de monopolio, se necesitan precisamente circunstancias extraordinariamente favorables para que las mercancías puedan venderse por su valor o para que la renta sea igual al remanente íntegro de la plusvalía de la mercancía sobre su precio de producción. Y lo mismo acontece, por ejemplo, con la renta de pesquerías, canteras, bosques naturales, etcétera.3

Pie de página capítulo XLV

1 Wakefield, *England and América,* Londres, 1833. Ver también Libro I cap. XXV [pp. 702 ss.]

2 Véanse Dombasle y R. Jones [*An Essay on the Distribution of Wealth,* etc., Londres, 1831, pp. 223 *ss*.].

3 Ricardo trata esto de un modo extraordinariamente superficial. Véase el pasaje contra A. Smith sobre la renta de los bosques en Noruega, en *Principioss* cap. II, al principio.

CAPITULO XLVI

RENTA DE SOLARES YERMOS. RENTA DE MINAS.

PRECIO DE LA TIERRA

La renta diferencial se presenta en todas partes y se ajusta a las mismas leyes de la renta diferencial agrícola dondequiera que existe renta. Dondequiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran al industrial que las emplea una ganancia excedente, ya se trate de un salto de agua, de una mina rica, de aguas abundantes en pesca o de solares bien situados, nos encontramos con que la persona que por su título sobre una porción del planeta puede alegar un derecho de propiedad sobre estos objetos naturales, se apropia esta superganancia y se la sustrae al capital activo, en forma de renta. Por lo que se refiere a los terrenos empleados como solares, ya A. Smith puso en claro que la base de su renta, como la de todos los terrenos no agrícolas, se regula por la renta agrícola en sentido estricto (*La riqueza de las naciones, op. cit*., p. 740). Esta renta se caracteriza, en primer lugar, por la influencia predominante que aquí ejerce el factor situación sobre la renta diferencial (factor muy importante, por ejemplo, en los viñedos y en los solares de las grandes ciudades); en segundo lugar, por el carácter tangible que presenta en este caso la total pasividad del propietario, cuya actividad se reduce (sobre todo, tratándose de minas) a explotar los progresos del desarrollo social, a los que, a diferencia del capitalista, no contribuye en lo más mínimo y en los que no arriesga nada, y, finalmente, por el predominio del precio de monopolio en muchos casos y, especialmente, por la explotación más desvergonzada de la miseria (pues la miseria es para los alquileres una fuente mas copiosa que las minas de Potosí para España l) y por el poder inmenso que esta forma de la propiedad territorial supone cuando se combina en las mismas manos con el capital industrial y permite a éste, en la lucha en torno al salario, desahuciar prácticamente al obrero de la tierra como su morada.2 Por medio de esta renta, una parte de la sociedad impone a la otra un tributo por el derecho a poder habitar la tierra, ya que la propiedad territorial lleva implícito en términos generales el derecho del propietario a explotar el planeta, las entrañas de la tierra, el aire y, por tanto, la conservación y el desenvolvimiento de la vida misma. La renta urbana aumenta necesariamente, no sólo con el crecimiento de la población, que lleva implícita la necesidad creciente de habitación, sino también con el desarrollo del capital fijo que se incorpora a la tierra o echa raíces en ella o

descansa sobre ella, como ocurre con todos los edificios industriales, con los ferrocarriles, los almacenes, los edificios, fabriles, los muelles, etc. Ni siquiera con la buena voluntad de Carey es posible confundir aquí el concepto del alquiler, que incluye el interés y la amortización del capital invertido en la casa, con la renta abonada por el solar exclusivamente, sobre todo cuando, como ocurre en Inglaterra, el propietario de la finca y el especulador urbano son personas completamente distintas. Hay que tener en cuenta aquí dos elementos: de una parte, la explotación de la tierra para fines de reproducción o extracción, de otra parte el espacio, como elemento indispensable en toda producción y en toda actividad humana. Pues bien, ambos aspectos de la propiedad sobre la tierra reclaman su tributo. La demanda de terrenos para construir hace que aumente el valor de la tierra considerada como espacio y como base, acrecentando al mismo tiempo la demanda de elementos procedentes de la tierra y empleados como materiales de construcción.3

En el libro II, cap. XII, p. 219, en las declaraciones de un gran especulador londinense de la construcción, Edward Capps, ante la Comisión bancaria de 1857, tenemos un ejemplo de cómo en las ciudades de rápido desarrollo, especialmente en aquellas en que, como en Londres, la construcción se explota por métodos fabriles, no son las casas el verdadero objetivo fundamental de la especulación urbana. Dice el citado especulador, en la declaración núm. 5,435: “Creo que quien desee salir adelante en el mundo no puede esperar conseguirlo montando un negocio sólido *(fair trade)*... sino que además tiene que entregarse necesariamente a la especulación en gran escala, pues el empresario obtiene una ganancia muy pequeña de los edificios mismos; sus principales ganancias salen de la subida de las rentas. Adquiere una porción de tierra y paga por ella, supongamos, 300 libras esterlinas anuales; sí, después de un cuidadoso plan de construcción, acierta a edificar en ella la clase de edificios que se necesitan, puede llegar a obtener 400 ó 500 libras esterlinas anuales y su ganancia versará más bien sobre la renta acrecentada de 100 ó 150 libras al año que sobre la ganancia obtenida de los edificios y que muchas veces ni siquiera tomara en consideración.”

Además, no hay que olvidar que a la expiración del arrendamiento, que es generalmente de noventa años, el terreno y todas las construcciones que se encuentran en él, más la renta del suelo que, mientras tanto, con

frecuencia se ha duplicado o triplicado, no caen ya en manos del especulador inmobiliario o de su sucesor legal, sino que vienen a parar al último propietario del terreno.

La renta específica de las minas se determina exactamente lo mismo que la renta agrícola. “Hay otras

[minas de carbón] cuyo producto apenas basta para pagar el trabajo y reponer el capital de explotación, juntamente con los beneficios ordinarios. Estas rinden algunos beneficios al empresario, pero no dan ninguna renta al dueño. Por consiguiente, sólo pueden explotarse ventajosamente por el dueño, quien al convertirse así en empresario, saca del capital invertido el beneficio corriente. En Escocia hay muchas minas de carbón que únicamente pueden explotarse en esta forma y no se podrían beneficiar por otro procedimiento. El dueño no podría permitir que otros las explotasen sin exigir una renta, y nadie se halla en condiciones de pagarla" *(La riqueza de las naciones, op. cit.*, cap. XI, parte II, p. 160).

Hay que hacer la distinción siguiente: ¿proviene la renta de un precio de monopolio porque éste existe, independientemente de ella, un precio de monopolio de los productos o de la misma tierra, o bien se venden los productos a un precio de monopolio porque existe una renta?

Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos. Una viña que produce vino de una calidad excepcional y que sólo puede producirse en una cantidad relativamente escasa, podrá imponer un precio de monopolio. Gracias a él y al remanente que dejará sobre el valor del producto, debido exclusivamente a la riqueza y a la pasión de los bebedores de vino exquisito, el cosechero podrá obtener una considerable superganancia. Esta, nacida en este caso de un precio de monopolio, se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que le asiste sobre esta porción del planeta, dotada de virtudes especiales. En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta. Y a la inversa, la renta creará el precio de monopolio cuando el trigo se venda no sólo por encima de su precio de producción, sino también por encima de su

valor gracias a la traba que la propiedad territorial opone a la inversión no rentable de capital en las tierras no cultivadas. El hecho de que sea la renta capitalizada, es decir, este tributo capitalizado precisamente, lo que se presente como precio de la tierra y de que, por tanto, ésta pueda venderse como cualquier otro artículo comercial, demuestra que es simplemente el titulo de propiedad sobre el planeta que asiste a cierto número de personas el que les permite apropiarse como tributo una parte del trabajo sobrante de la sociedad, en una proporción cada vez mayor a medida que la producción se desarrolla. Por eso, para el comprador no aparece como adquirido gratuitamente su derecho a percibir la renta, como adquirido sin el trabajo, el riesgo y el espíritu de empresa del capital, sino como pagado por un equivalente. A sus ojos, ya lo hemos puesto de relieve más arriba, la renta aparece simplemente como el interés del capital con que ha comprado la tierra y, por tanto, su derecho a percibir la renta. Exactamente lo mismo que quien compra un negro no cree que su derecho de propiedad sobre él se deba a la institución misma de la esclavitud, sino a la operación de la compra–venta de la mercancía negra.

Pero la venta no crea el titulo; se limita a transferirlo. El titulo tiene que existir antes de venderse, y si no basta un acto aislado de venta para crear este título, tampoco bastará una serie de actos de venta, su continua repetición. Lo que crea el titulo son las relaciones de producción. Cuando éstas llegan a un punto en que no tienen más remedio que mudar la piel, desaparece la fuente material del título, económica y jurídicamente legítima, fuente basada en el proceso de la creación social de vida, y con la fuente del título, la de todas las transacciones basadas en él. Considerada desde el punto de vista de una formación económica superior de la sociedad, la propiedad privada de algunos individuos sobre la tierra parecerá algo tan monstruoso como la propiedad privada de un hombre sobre su semejante. Ni la sociedad en su conjunto, ni la nación ni todas las sociedades que coexistan en un momento dado, son propietarios de la tierra. Son, simplemente, sus poseedoras, sus usufructuarias, llamadas a usarla como *boni patres familias* (69) y a transmitirla mejorada a las futuras generaciones.

*

En la siguiente investigación sobre el precio de la tierra, prescindimos de

todas las fluctuaciones de la competencia, todas las especulaciones en torno a la tierra y también de la pequeña propiedad territorial, en que la tierra es el instrumento principal del productor, razón por la cual se ve obligado a comprarla a cualquier precio.

I. El precio de la tierra puede subir sin que suba la renta, por las siguientes causas: *1)* por la simple baja del tipo de interés, que hace que la renta se venda más cara y que, por tanto, suba el precio de la renta capitalizada, o sea, el precio de la tierra;

2) porque aumente el interés del capital incorporado a la tierra.

II. El precio de la tierra puede subir, porque suba la renta.

La renta puede aumentar, porque aumente el precio del producto agrícola, en cuyo caso aumenta siempre la cuota de la renta diferencial lo mismo si la renta tributada por la peor tierra cultivada es grande que si es pequeña o incluso no existe. Entendemos por cuota la proporción entre la parte de la plusvalía que se convierte en renta y el capital desembolsado que produce el producto agrícola. Esta cuota no debe confundirse con la proporción entre el producto excedente y el producto total, pues este último no engloba todo el capital invertido, ya que queda excluido de él, principalmente, el capital fijo que sigue existiendo al lado del producto. En cambio, esto va implícito en el hecho de que, en las clases de tierras que arrojan una renta diferencial, una parte cada vez mayor del producto se convierte en producto remanente. En la tierra peor es el alza de precios del producto agrícola la que crea una renta y, por tanto, asigna un precio a la tierra.

Pero la renta puede también aumentar sin que suba el precio del producto agrícola. En efecto, este puede permanecer constante o incluso disminuir.

Si el precio del producto agrícola permanece constante, la renta (prescindiendo del precio de monopolio) sólo podrá aumentar por dos causas. Una, cuando manteniéndose la magnitud del capital invertido en las tierras antiguas, se pongan en cultivo tierras nuevas de mejor calidad, pero que sólo alcancen a cubrir la demanda acrecentada, de tal modo que el precio comercial regulador permanezca invariable. En este caso, no subirá el precio de las tierras antiguas, pero sí subirá sobre el de ellas el precio de las nuevas

tierras incorporadas al cultivo.

El segundo caso es aquel en que la renta aumenta al aumentar la masa del capital invertido en la explotación de la tierra, aun cuando sigan manteniéndose invariables el rendimiento relativo y el precio comercial. Por tanto, aunque la renta siga siendo la misma en proporción al capital invertido, su masa se duplica, supongamos, por duplicarse el capital mismo. Y como no se produce ninguna baja de precio, la segunda inversión de capital sigue arrojando, lo mismo que la primera, una ganancia excedente, que al expirar el plazo del arriendo se convierte también en renta. Aquí, la masa de la renta aumenta, porque aumenta la masa del capital que la produce. Afirmar que distintas inversiones sucesivas de capital en la misma superficie de tierra sólo pueden producir una renta siempre y cuando que su rendimiento sea desigual, es decir, sólo pueden producir una renta diferencial, equivale a afirmar que, si se invierten en dos tierras de fertilidad desigual dos capitales de 1,000 libras esterlinas cada uno, sólo uno de los dos podrá producir una renta, aunque estas dos tierras pertenezcan a la clase superior, es decir, a la clase que arroje una renta diferencial. (La masa de las rentas, la renta total producida por un país, aumenta por tanto a medida que aumenta la masa del capital invertido, sin que para ello sea necesario que aumente el precio de una determinada tierra, ni tampoco la masa de rentas producidas por una tierra concreta; la masa de rentas aumentará, en este caso, conforme va extendiéndose el cultivo en la superficie. Lo cual puede llevar aparejada, incluso, la baja de la renta en fincas particulares). De otro modo, esta afirmación equivaldría a sostener que la inversión de capital en dos tierras distintas simultáneamente se ajusta a otras leyes que la inversión sucesiva de capital en la misma tierra, siendo así que la renta diferencial se deriva precisamente de la identidad de la ley que rige en ambos casos, del incremento de la productividad de la inversión de capital tanto en la misma tierra como en tierras distintas. La única variante que aquí existe y que se pasa por alto consiste en que la inversión sucesiva de capital, al recaer sobre tierras geográficamente distintas tropieza con la traba de la propiedad territorial, lo que no ocurre tratándose de inversiones sucesivas de capital en la misma tierra. Esto es también lo que explica los efectos contrarios por los que estas dos formas distintas de inversión se contrarrestan mutuamente en la práctica. En estos casos, no se presenta jamás una diferencia en cuanto al capital. Sí la composición orgánica del capital se mantiene invariable, y lo mismo la cuota de la plusvalía, permanecerá

invariable también la cuota de la ganancia, de tal modo que al duplicarse el capital, se duplicará también la masa de ganancia. Asimismo permanecerá invariable, bajo las condiciones establecidas, la cuota de la renta. Si un capital de 1,000 libras esterlinas arroja una renta de *x*, un capital de 2,000 libras esterlinas arrojará, en las circunstancias de que partimos, una ganancia de 2 *x*. Pero, con referencia a la extensión de tierra, la cual permanece invariable, puesto que según el supuesto básico se invierte el doble de capital en la misma tierra, el aumento de la masa de la renta hará que suba también su cuantía. El mismo acre de tierra que antes arrojaba 2 libras esterlinas arrojará ahora 4 libras.4

Hablar de la proporción entre una parte de la plusvalía, la renta en dinero – pues el dinero constituye la expresión sustantiva del valor– con la tierra es, de por sí, algo absurdo e irracional. En efecto, al plantear así el problema se miden entre sí magnitudes inconmensurables, a saber: un determinado valor de uso, una tierra de tantos o cuantos pies cuadrados, y un valor o, para decirlo en términos específicos, una plusvalía. En realidad, esto expresa pura y simplemente que, en las condiciones existentes, la propiedad de aquellos pies cuadrados de tierra autorizan al propietario a percibir una determinada cantidad del trabajo no retribuido que

en los dichos pies cuadrados de tierras realiza el capital gozando en ella como un cerdo entre patatas (al llegar aquí, aparece en el manuscrito

(entre paréntesis), pero tachada, la palabra Liebig, [*F. E*]). Pero es evidente que ello viene a ser como si se hablase de la proporción entre un billete de cinco libras esterlinas y el diámetro de la tierra. Sin embargo, la averiguación de las formas irracionales bajo las que aparecen y se resumen prácticamente determinadas relaciones económicas les tiene completamente sin cuidado a los representantes prácticos de estas relaciones, en sus combinaciones y manejos; y como están acostumbrados a moverse dentro de ellas, su inteligencia no se siente repelida en lo más mínimo por tales tergiversaciones. Para ellos, no tiene absolutamente nada de misterioso lo que es una perfecta contradicción. Se sienten como el pez en el agua dentro de esas formas disparatadas en que se manifiestan los

fenómenos, separados de su conexión interna y considerados aisladamente. Puede aplicarse aquí lo que Hegel dice de ciertas fórmulas matemáticas, a

saber: que aquello que el sano sentido común cree irracional es precisamente lo racional, y lo que él considera racional es la irracionalidad misma.

Por consiguiente, el aumento de la masa de renta, considerado en relación con la superficie misma de la tierra, se expresa exactamente como un alza en cuanto a la cuota de la renta: de aquí la perplejidad que surge cuando las condiciones que explicarían un caso faltan en el otro.

Pero el precio de la tierra puede también aumentar aunque el precio del producto agrícola disminuya.

En este caso, puede ocurrir que aumente, a causa de la ulterior diferenciación, la renta diferencial y, por tanto, el precio de la tierra de las mejores fincas. O bien, si no acontece así puede disminuir el precio del producto agrícola al aumentar la productividad del trabajo, pero de tal modo que el aumento de la producción contrarreste aquella baja. Supongamos que el *quarter* de trigo costase antes 60 chelines. Si ahora el mismo acre de tierra produce, con el mismo capital, 2 *quarters* en vez de 1 y el precio del *quarter* desciende a 40

chelines, tendremos que los 2 *quarters* representan 80 chelines, con lo cual el valor del producto del mismo capital obtenido en el mismo acre de tierra aumentará en un tercio, a pesar de haber bajado en un tercio el precio del *quarter*. Ya expusimos al estudiar la renta diferencial cómo puede ocurrir esto sin necesidad de que el producto se venda por encima de su precio de producción o de su valor. Sólo puede ocurrir, en realidad, de dos modos. Uno es que quede eliminada de la competencia la tierra peor, pero aumente el precio de la tierra mejor, si aumentase la renta diferencial, es decir, si la mejora general se traduce desigualmente en las diferentes clases de tierra. El otro modo consiste en que el mismo precio de producción (y el mismo valor, caso de que se pague renta absoluta) se traduzca en una masa mayor de producto en la tierra peor, como consecuencia de haber aumentado la productividad del trabajo. El producto sigue representando el mismo valor que antes, pero el precio de sus partes alícuotas ha disminuido, aumentando, en cambio, el número de éstas. Esto es imposible cuando se emplea el mismo capital, pues en este caso se expresa siempre el mismo valor, cualquiera que sea la cantidad del producto. Es posible, sin embargo, cuando se realiza una inversión de capital para añadir a la tierra yeso, guano, etcétera, en una palabra, por introducir en ellas mejoras cuyos efectos se extienden a lo largo

de varios años. La condición consiste en que disminuye el precio de cada *quarter*, pero no en la misma proporción en que el número de *quarters* aumenta.

III. Estas diversas condiciones del alza de la renta, por tanto, de la subida del precio de la tierra en general o de determinadas clases de ella en particular, actúan a veces conjuntamente y otras veces se excluyen las unas a las otras o actúan alternativamente. De lo expuesto se desprende, sin embargo, que el aumento del precio de la tierra no implica de por sí, necesariamente, el alza de la renta y que ésta, que lleva siempre consigo la subida del precio de la tierra, no determina siempre, sin más, un encarecimiento del producto agrícola.5

*

En vez de remontarse a las causas naturales del agotamiento de la tierra –causas que, por lo demás, eran desconocidas de todos los economistas que escribieron acerca de la renta diferencial, dado el estado de la química agrícola en su tiempo–, se recurre a la superficial concepción de que no es posible invertir cualquier masa de capital que se desee en una tierra de limitada superficie, como hace por ejemplo la *Westminster Review*, a la que Richard Jones replica que no es posible alimentar a toda Inglaterra con lo que produzca el cultivo de Soho Square. Sí se considera esto como un inconveniente especifico de la agricultura, hay que decir que la verdad es precisamente lo contrario. En la tierra pueden invertirse fructíferamente cantidades sucesivas de capital, porque la tierra misma funciona como instrumento de producción, cosa que no ocurre, o sólo acontece dentro de límites muy restringidos, tratándose de una fábrica, pues ésta sólo actúa como base, como sitio, como centro local de operaciones. Es cierto que cabe –y es lo que hace la gran industria–

concentrar una gran inversión productiva en un pequeño espacio, parecido a lo que representa la agricultura parcelada. Pero, partiendo de una fase concreta de desarrollo de la fuerza productiva, se necesita siempre un determinado espacio, y la construcción en altura tiene sus límites. Más allá de éstos, la ampliación de la producción exige también la extensión de la superficie de terreno de que dispone. El capital fijo invertido en

maquinaria, etc., no se mejora por el uso, sino que, por el contrario, se desgasta. Puede también ocurrir que los nuevos inventos introduzcan en esto determinadas mejoras, pero, partiendo del desarrollo de la productividad como de un factor dado, la maquinaria sólo puede empeorarse. El rápido desarrollo de la fuerza productiva obligará a sustituir toda la maquinaria antigua por otra más ventajosa, con la consiguiente pérdida de aquélla. En cambio, la tierra, si se la trata de un modo adecuado, mejora continuamente. Y la ventaja de la tierra de permitir que inversiones sucesivas de capital rindan beneficio sin que por ello se pierdan las anteriores, implica al mismo tiempo la posibilidad de una diferencia de rendimiento entre estas inversiones sucesivas de capital.

Pie de página capítulo XLVI

1 Laing [*National Distress*, etc., Londres, 1844, p. 150], [F. W.] Newman [*Lectures on Political Economy*, Londres, 1851].

2 Crowlington Strike. Engels, *Lage der arbeitenden Klasse in England*, p. 307 (ed. 1892, p. 259 [*F. E.*]

3 “La pavimentación de las calles de Londres ha proporcionado la oportunidad a los propietarios de algunas rocas estériles de la costa de Escocia de obtener una renta de donde jamás se pudo conseguir". A. Smith [*La riqueza de las naciones, op. cit.*, p. 158]

4 Hay que reconocer como uno de los méritos de Rodbertus, sobre cuya importante obra acerca de la renta volveremos en el libro IV,* el haber desarrollado este punto. Comete solamente el error de dar por supuesto, en primer lugar, que en el capital el aumento de la ganancia se expresa siempre también como aumento del capital, de tal modo que la proporción, al aumentar la masa de la ganancia, sigue siendo la misma. Esto es falso, ya que al variar la composición orgánica del capital aun permaneciendo invariable la explotación del trabajo, puede aumentar la cuota de ganancia, precisamente, porque disminuye el valor proporcional de la parte constante del capital, comparada con la parte variable. En segundo lugar, incurre en el error de considerar esta proporción entre la renta en dinero y una porción de tierra cuantitativamente determinada, un acre, por ejemplo, como algo que da siempre por supuesto la economía clásica en sus investigaciones sobre el alza

o la baja de la renta. También esto es valor. La economía clásica trata siempre de la cuota de la renta, cuando se trata de la renta en especie, con referencia al producto, y cuando se trata de la renta en dinero, con relación al capital desembolsado, ya que son éstas, en realidad, las expresiones racionales.

• Véase la nota de la p. 792.

5 Acerca de la baja de los precios de la tierra ante el hecho de la subida de la renta, ver los ejemplos concretos dados por Passy.

CAPITULO XLVII

GENESIS DE LA RENTA CAPITALISTA DEL SUELO

1. Preliminares

Es necesario comprender en qué estriba realmente la dificultad de tratar la renta del suelo, desde el punto de vista de la economía moderna, como la expresión teórica del régimen capitalista de producción. Hay incluso gran número de autores modernos que aún no comprenden esto, como lo demuestran todos los intentos renovados de explicar de un modo "nuevo" la renta del suelo. La novedad consiste casi siempre en la vuelta a puntos de vista superados desde hace muchísimo tiempo. La dificultad a que nos referimos no estriba, ni mucho menos, en explicar el producto sobrante engendrado por el capital agrícola y la plusvalía correspondiente. Este problema se resuelve más bien con el análisis de la plusvalía, fruto de todo capital productivo, cualquiera que sea la esfera en que se invierta. La dificultad está en demostrar cómo, después que la plusvalía se nivela entre los diversos capitales a base de la ganancia media, a base de conceder a éstos en la plusvalía total engendrada por el capital social en todas las ramas de producción una participación proporcional correspondiente a sus magnitudes relativas, cómo después de esta nivelación, después de haberse distribuido al parecer toda la plusvalía existente y susceptible de ser distribuida, queda todavía un remanente de plusvalía, el que el capital invertido territorialmente rinde al propietario bajo la forma de renta del suelo, y de dónde proviene este remanente. Aun prescindiendo de los motivos prácticos que han estimulado al moderno economista, como portavoz del capital industrial contra el terrateniente, a investigar el problema de la renta del suelo –motivos que

entraremos a examinar más a fondo en el capítulo sobre la historia de la renta territorial–, el problema presentaba para ellos como teóricos, un interés decisivo.

Reconocer que el fenómeno de la renta, tratándose del capital invertido en la agricultura, nacía de las virtudes especiales de la propia esfera de inversión, de cualidades inherentes a la corteza misma de la tierra, equivalía a renunciar al concepto mismo del valor y, por tanto, a toda posibilidad de conocimiento científico, en este terreno. Ya la simple observación de que la renta sale del precio del mismo producto de la tierra –fenómeno con que nos encontrarnos incluso en los casos en que se paga en especie, si el arrendatario ha de arrancar su precio de producción–, revelaba cuán absurdo era pretender explicar el remanente de este precio sobre el precio corriente de producción, es decir, la carestía relativa de los productos agrícolas, a base del exceso de rendimiento de la productividad agrícola sobre la productividad de las demás ramas indústriales. La conclusión, en realidad, debía ser la contraria, pues cuanto más productivo es el trabajo más barata sale cada parte alícuota del producto, por ser mayor la masa de los valores de uso en que toma cuerpo la misma cantidad de trabajo y, por tanto, el mismo valor.

Toda la dificultad del análisis de la renta consistía, por consiguiente, en explicar el remanente de la ganancia agrícola sobre la ganancia media, no la plusvalía, sino la plusvalía remanente característica de esta rama de producción; por tanto, no el "producto neto", sino el remanente de este producto neto sobre el producto neto de las demás ramas industriales. La ganancia media de por sí constituye un producto, una creación del proceso de vida social que se desarrolla bajo relaciones históricas de producción muy determinadas y concretas; un producto que, como hemos visto, presupone premisas muy amplias. Para poder hablar de un remanente sobre la ganancia media, es necesario que esta ganancia media exista como pauta y, además, según acontece en el régimen de producción capitalista, como regulador de la producción en general.

Por tanto, en tipos de sociedad en que no es todavía el capital el que desempeña la función de arrancar todo el trabajo sobrante y apropiarse de primera mano toda la plusvalía; en que, por consiguiente, el capital no se ha sometido todavía el trabajo social o sólo se ha sometido de un modo

esporádico, no puede hablarse de renta en el sentido moderno de la palabra, de la renta como un remanente sobre la ganancia media, es decir, sobre la parte proporcional que corresponde a cada capital concreto en la plusvalía producida por el capital global de la sociedad. El simplismo del señor Passy, por ejemplo (véase más abajo), se revela en el hecho de que hable ya de la renta, en la prehistoria, como de un remanente sobre la ganancia, es decir, sobre una forma social históricamente determinada de la plusvalía, la cual, por tanto, según el señor Passy, puede existir al margen de toda sociedad.

Para los antiguos economistas, que arrancaban del análisis del régimen capitalista de producción aún incipiente, tal como existía en su tiempo, el análisis de la renta no ofrecía ninguna dificultad, o sólo ofrecía una dificultad de orden muy distinto. Petty, Cantillon y, en general, los autores cercanos a la época feudal,

consideran la renta del suelo como la forma normal de la plusvalía, mientras que la ganancia se confunde todavía vagamente, a sus ojos, con el salario o, a lo sumo, con una parte de aquella plusvalía que el capitalista arranca al terrateniente. Estos autores parten, pues, de un estado de cosas en que, en primer lugar, la población agrícola constituye todavía la parte con mucho predominante de la nación y en que, en segundo lugar, el terrateniente aparece aún como la persona que se apropia de primera mano, por medio del monopolio de la propiedad territorial, el trabajo sobrante del productor directo; en que, por tanto, la propiedad territorial es considerada todavía como condición fundamental de la producción. Era natural que para ellos no existiese un planteamiento del problema que pretende investigar, por el contrario, desde el punto de vista del régimen capitalista de producción, cómo se las arregla la propiedad territorial para arrebatar al capital una parte de la plusvalía producida por él (es decir, arrancada por él al productor directo) y que se ha apropiado ya de primera mano.

La dificultad es ya de otro orden en los *fisiócratas.* Como que son en realidad los primeros intérpretes sistemáticos del capital, se esfuerzan por analizar en términos generales la naturaleza de la plusvalía. Este análisis se identifica, a su juicio, con el de la renta del suelo, la única forma en que reconocen la existencia de la plusvalía. El capital rentable o capital agrícola es, por tanto, para ellos, el único capital productor de plusvalía, y el trabajo agrícola puesto

en movimiento por él el único trabajo creador de plusvalía, es decir, desde el punto de vista capitalista, el único trabajo productivo. Muy exactamente, consideran que la creación de plusvalía es el factor determinante. Tienen, aparte de otros méritos que habrán de exponerse en el libro IV,* el gran mérito de haberse remontado del capital comercial, que sólo funciona dentro de la órbita de la circulación, al capital productivo, por oposición al sistema mercantil, que con su tosco realismo representaba la verdadera economía vulgar de aquella época y cuyos intereses de orden práctico relegaban por entero a último plano los rudimentos de un análisis científico por obra de Petty y sus sucesores. Advertimos de pasada que esta crítica del sistema mercantil se refiere exclusivamente a sus concepciones sobre el capital y la plusvalía. Ya hemos dicho más arriba que el sistema monetario proclama acertadamente, como premisa y condición de la producción capitalista, la producción para el mercado mundial y la transformación del producto en mercancía. En el sistema mercantil, continuación del sistema monetario, ya no decide la transformación del valor–mercancía en dinero, sino la producción de plusvalía, pero considerada desde el punto de vista indistinto de la órbita de la circulación y, al mismo tiempo, de modo que esta plusvalía represente dinero sobrante, un superávit en la balanza comercial. Pero, al mismo tiempo, lo que caracteriza certeramente a los comerciantes y fabricantes interesados de aquella época y lo adecuado al período del desarrollo capitalista que ellos representan estriba en que la transformación de las sociedades agrícolas feudal en industriales y en la correspondiente pugna industrial de las naciones en el mercado mundial, el capital necesita desarrollarse aceleradamente, cosa que no puede lograrse por la llamada senda natural, sino que exige medios coactivos. Hay una diferencia gigantesca entre el hecho de que el capital nacional se convierta en industrial de un modo lento y paulatino y el hecho de que esta transformación se acelere en el tiempo mediante los impuestos con que los aranceles protectores se encargan de gravar fundamentalmente a los terratenientes, a los medianos y pequeños campesinos y a los artesanos, mediante la expropiación acelerada de los productores independientes, mediante la acumulación y concentración de capitales violentamente acelerados, en una palabra, acelerando por todos los medios la implantación de las condiciones del régimen capitalista de producción. Supone, al mismo tiempo, una enorme diferencia en cuanto a la explotación capitalista e industrial de la capacidad natural productiva de la nación. Por eso el carácter nacional del mercantilismo es algo más que una

simple frase en boca de sus portavoces. Bajo el pretexto de ocuparse solamente de la riqueza de la nación y de los recursos del Estado, los mercantilistas declaran, en realidad, que el fin último del Estado son los intereses de la clase capitalista y el enriquecimiento en general y proclaman la sociedad burguesa frente al antiguo estado supraterrenal. Pero, al mismo tiempo, vive en ellos la conciencia de que el desarrollo de los intereses del capital y de la clase capitalista, de la producción capitalista, se ha erigido, en la sociedad moderna, en base de la potencia nacional y de la supremacía de la nación.

Los fisiócratas están también en lo cierto al afirmar que, en cuanto a su base natural, toda producción de plusvalía y, por tanto, todo desarrollo del capital descansa de hecho en la productividad del trabajo agrícola.

En efecto, si los hombres no fuesen capaces de producir en una jornada de trabajo más medios de subsistencia, es decir, en el sentido estricto de la palabra, más productos agrícolas de los que necesita cada obrero para su propia reproducción, es decir, si el despliegue diario de toda su fuerza de trabajo sólo bastase para crear los medios de subsistencia indispensables para cubrir sus necesidades individuales, no podría hablarse en modo alguno ni de producto sobrante ni de plusvalía. Una productividad del trabajo agrícola que rebase las necesidades individuales del obrero constituye la base de toda sociedad y, sobre todo, la base de la producción capitalista, la cual separa a una parte cada vez mayor de la sociedad de la producción de medios directos de subsistencia y la convierte, como dice Stuart, en *free heads* (70), en hombres disponibles para la explotación de otras esferas.

Pero, ¿qué decir de economistas como Daire, Passy, etc., que en el ocaso de toda la economía clásica, más aún, en el lecho de muerte de esta fase de la economía, no hacen sino repetir las ideas mas primitivas acerca de las condiciones naturales del trabajo sobrante y, por tanto, de la plusvalía, creyendo que con ello dicen algo nuevo y decisivo sobre la renta del suelo, cuando ya hace mucho tiempo que esta renta del suelo se ha desarrollado como una forma especial y una parte específica de la plusvalía? Es una característica de la economía vulgar el repetir lo que en una fase determinada y ya caduca del desarrollo fue nuevo, original, profundo y legítimo en un momento en que se ha convertido ya en algo vacuo, superado

y falso. Con ello reconoce que no tiene ni idea de los problemas de que se ocuparon los economistas clásicos. Los confunde con cuestiones que sólo han podido plantearse en un estado de decadencia del desarrollo de la sociedad burguesa. Otro tanto acontece con su incansable y jactanciosa repetición de las tesis físiocráticas sobre el libre cambio. Estas tesis han perdido ya desde hace mucho tiempo todo su interés teórico, por mucho que desde un punto de vista practico puedan interesar a tal o cual Estado.

En la economía natural en sentido estricto, donde ninguna parte o sólo una parte insignificante del producto agrícola entra en el proceso de circulación, e incluso sólo una parte relativamente insignificante de la porción del producto que constituye la renta del terrateniente, como ocurría, por ejemplo, en muchos latifundios de la antigua Roma y en las villas de Carlomagno y como sucede también, más o menos (véase Vincard, *Historia del Trabajo* [París, 1845]), durante toda la Edad Media, el producto y el sobreproducto de las grandes fincas no se halla formado exclusivamente, ni mucho menos, por los productos del trabajo agrícola. Abarca también los del trabajo industrial. Los trabajos del artesanado y de manufactura a domicilio como ocupación accesorial combinada con la agricultura, que forma la base, constituye la condición del régimen de producción sobre que descansa esta economía natural en la Antigüedad y la Edad Media europeas, lo mismo que hoy en las comunidades indias, donde aún no se ha destruido esta organización tradicional. El régimen de producción capitalista suprime completamente esta trabazón a través de un proceso que puede estudiarse a grandes rasgos, sobre todo en Inglaterra, durante el último tercio del siglo XVIII. Todavía a fines del siglo XVIII, mentalidades formadas en sociedades más o menos semifeudales, como, por ejemplo, la de Herrenschwand, consideran este desdoblamiento de la agricultura y la manufactura como una audaz aventura social, como un tipo de existencia inconcebiblemente arriesgado. Y hasta en las sociedades agrícolas de la Antigüedad que presentan mayor analogía con la agricultura capitalista, en Cartago y en Roma, se advierte una semejanza mayor con la economía de las plantaciones que con la forma correspondiente al verdadero régimen capitalista de explotación.1 Una analogía formal, pero que aparece también, en todos los puntos esenciales, como una ilusión para quien haya sabido comprender el régimen capitalista de producción y no vea, como hace el señor Mommsen,2 un caso de régimen capitalista de producción en toda economía monetaria; una analogía formal no se presenta

nunca en la Italia continental de la Antigüedad, sino acaso en Sicilia solamente, la cual existía como territorio agrícola tributario de Roma, por lo cual su agricultura se orientaba esencialmente hacia la exportación. Aquí sí encontramos arrendatarios en el sentido moderno de la palabra.

Una concepción falsa de la renta del suelo se basa en el hecho de que la renta en especie procedente de la economía natural de la Edad Media y acomodándose por entero a las condiciones del régimen capitalista de producción, se ha trasplantado a los tiempos modernos, en parte a través de los diezmos de la iglesia y en parte como reliquia conservada bajo la forma de contratos de tipo antiguo. Esto hace nacer la apariencia de que la renta no surge del precio del producto agrícola, sino de la masa de éste, y por tanto, no de las relaciones sociales, sino directamente de la tierra. Ya más arriba hemos puesto de manifiesto que aunque la plusvalía toma cuerpo en un producto sobrante, no es, por el contrario, el producto sobrante, concebido como un simple incremento de la masa del producto, el que representa una plusvalía. Puede representar más bien un déficit de valor, De otro modo, tendríamos que llegar a la conclusión de que la industria algodonera de 1860

representa, comparada con la de 1840, una enorme plusvalía, cuando en realidad nos encontramos, por el contrario, con una baja del precio de los hilados. La renta del suelo puede crecer considerablemente por efecto de una serie de años de malas cosechas, al subir el precio del trigo, aunque esta plusvalía extraordinaria tome cuerpo en una masa absolutamente más reducida de trigo más caro. Y, por el contrario como consecuencia de una serie de años prósperos puede ocurrir que baje la renta al bajar el precio del trigo, aunque la renta disminuida se plasme en una masa mayor de trigo más barato, En primer lugar, hay que observar, por lo que a la renta en productos se refiere, que representa una supervivencia procedente de un

régimen de producción ya caduco y que sobrevive como una ruina; su contradicción con el régimen de producción capitalista se revela en el hecho de que ha desaparecido por si misma de los contratos privados y de que, allí donde ha podido intervenir la legislación, como ocurre con los diezmos eclesiásticos en Inglaterra, ha sido eliminada violentamente como una incongruencia. En segundo lugar, donde siguió existiendo a base del régimen capitalista de producción no era ni podía ser otra cosa que una expresión de la

renta en dinero disfrazada bajo un ropaje medieval. Supongamos que el *quarter* de trigo se cotice por ejemplo a 40 chelines. Una parte de este *quarter* deberá reponer el salario contenido en él y ser vendida para poder invertirla de nuevo; otra parte deberá venderse para pagar la parte de los impuestos que recae sobre ella. La simiente y una parte de los abonos, allí donde se halla desarrollado el régimen capitalista de producción y con él la división del trabajo social, entran también en la reproducción como mercancías, debiendo, por tanto, venderse para su reposición, lo cual exige que se venda otra parte del *quarter* para obtener el dinero que esto reclama. Y en la medida en que no es necesario venderlas realmente como mercancías porque se tomen directamente del producto en especie, para ser incorporadas de nuevo a su reproducción como condiciones de producción –como ocurre no sólo en la agricultura, sino también en muchas ramas de producción que producen capital constante–, entran desde luego en los cálculos como dinero aritmético, descontándose como parte del precio de costo. El desgaste de la maquinaria y del capital fijo en general debe reponerse en dinero.

Finalmente, tenemos la ganancia, calculada sobre la suma de estos costos, expresados en dinero real o en dinero aritmético. Esta ganancia toma cuerpo en una cierta parte del producto bruto, determinada por su precio. La parte restante constituye la renta. Sí la renta contractual en productos es mayor que este resto determinado por el precio, no constituye renta alguna, sino una deducción de la ganancia. La renta en productos, que no sigue al precio del producto, que puede, por tanto, importar más o menos que la renta real, y por consiguiente, puede representar no sólo una deducción de la ganancia, sino también de partes integrantes de la reposición del capital, constituye ya por esta sola posibilidad una forma anticuada. En realidad, esta renta en productos, siempre que sea tal renta, no sólo en cuanto al nombre, sino también de hecho, se halla determinada exclusivamente por el remanente del precio del producto sobre su costo de producción. Lo que ocurre es que presupone esta magnitud variable como si fuese constante. Pero es ésta una idea tan familiar, que el producto en especie basta en primer lugar para alimentar a los obreros y además para dejar al arrendatario capitalista más sustento del que necesita; el remanente que queda después de cubrir esto constituye la renta natural. Exactamente lo mismo que cuando un fabricante de percal fabrica 200,000 varas de esa tela. Esta cantidad de percal no sólo basta y sobra para vestir a sus obreros, a su mujer y a todos sus hijos y nietos

y para vestirse él mismo, sino que todavía le queda percal para vender y, finalmente, para pagar una considerable renta en género. La cosa no puede ser más sencilla. No hay más que descontar de las 200,000 varas de percal los costos de producción y quedará un remanente de percal, que será la renta. En realidad, es una idea bien simplista esa de descontar de las 200,000 varas de percal 10,000 libras esterlinas, supongamos, de costo de producción, sin que conozcamos el precio de venta de la tela, separar del dinero de un lienzo, de un valor de uso como tal, un valor de cambio y determinar luego el remanente de las varas de lienzo sobre las libras esterlinas. Es algo peor todavía que la cuadratura del círculo, a la que por lo menos sirve de base el concepto de los límites dentro de los que se borran la línea recta y la línea curva. Pero tal es la receta que nos da el señor Passy ¡Descontar el dinero del lienzo, antes de que éste se convierta en dinero, sea en nuestra cabeza o en la realidad¡ El remanente será la renta, la cual habrá de captarse *naturaliter* (71) (véase, por ejemplo, Karl Arnd [cf. p. 384 *n.* del presente volumen]) y no por medio de diabluras

"sofísticas". He aquí a qué absurdo se reduce –a descontar el precio de producción de tantas o cuantas fanegas de trigo, a sustraer una suma de dinero de una medida cúbica–toda esta pretendida restauración de la renta natural.

2. La renta en trabajo

Sí examinamos la renta del suelo en su forma más simple, la *renta en trabajo*, en la que el productor directo trabaja una parte de la semana, con instrumentos (arado, ganado de labor, etc.) que de hecho o jurídicamente son de su pertenencia, la tierra que de hecho se halla en su poder, y el resto de la semana la finca del terrateniente, para el terrateniente, sin retribución alguna, vemos que la cosa se presenta aquí todavía con mayor claridad, que la renta y la plusvalía son aquí idénticas. La forma en que se expresa aquí el trabajo sobrante no retribuido no es la ganancia, sino la renta del suelo. Hasta qué punto el trabajador (*selfsustaining serf*) (72) puede obtener, en estas condiciones, un remanente sobre sus medios indispensables de subsistencia, es decir, sobre lo que en el régimen capitalista de producción llamaríamos el salario, dependerá, en igualdad de circunstancias, de la proporción en que su tiempo de trabajo se divida en tiempo

de trabajo para sí mismo y en prestación personal para el terrateniente. Este remanente sobre los medios estrictamente necesarios de subsistencia, el germen de lo que más tarde aparecerá bajo el régimen capitalista de producción como ganancia, se halla, por tanto, determinado en absoluto por la cuantía de la renta del suelo, que aquí no sólo es trabajo sobrante directamente no retribuido, sino que además aparece como tal; sobretrabajo no retribuido por el "propietario" de los medios de producción, que en este caso coinciden con la tierra y que, en la medida en que no coinciden, son simples accesorios de ella. Que el producto del siervo tiene necesariamente que bastar para reponer además de su subsistencia, sus medios de trabajo, es una circunstancia invariable en todos los sistemas de producción, puesto que no se trata de un resultado de su forma específica, sino de una condición natural de todo trabajo continuo y reproductivo en general, de toda producción continuada, que es siempre, al mismo tiempo, reproducción y también, por tanto, reproducción de sus propias condiciones de eficacia. Asimismo es evidente que bajo todas las formas en que el trabajador directo es “poseedor” de los medios de producción y de trabajo necesarios para la producción de sus propios medios de subsistencia, la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como relación directa de dominio y de servidumbre y el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad; carencia de libertad que puede ir desde la servidumbre de la gleba hasta el deber de abonar simplemente un tributo al señor. El productor directo se halla aquí, según el supuesto de que parte, en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para la realización de su trabajo y para la creación de sus medios de subsistencia; efectúa su trabajo agrícola como la industria doméstico–rural con él relacionada, por su propia cuenta. Y esta independencia no se destruye por el hecho de que, como ocurre por ejemplo en la India, los pequeños campesinos que trabajan de este modo se agrupen en comunidades más o menos elementales de producción, pues aquí sólo se trata de la independencia con respecto al terrateniente nominal. En estas condiciones, sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que sea la forma que revista, puede arrancar a estos productores el trabajo sobrante para el terrateniente nominal.3 Este tipo de economía se distingue de la economía de la esclavitud o de las plantaciones en que aquí el esclavo trabaja, no por su cuenta, sino con medios de producción ajenos. Son, pues, necesarias, relaciones personales de dependencia, carencia de libertad personal, en el grado que sea, y

encadenamiento a la tierra como accesorio de ella, servidumbre, en el sentido estricto de la palabra. Cuando no sean terratenientes privados, sino el propio Estado, como ocurre en Asia, quien les explota directamente como terrateniente, además de enfrentarse a ellos como soberano, coincidirán la renta y el impuesto o, mejor dicho, no existirá impuesto alguno distinto de esta forma de la renta del suelo. En estas condiciones, la relación de dependencia no necesita asumir política ni económicamente una forma más dura que la que supone el que todos sean por igual súbditos de este Estado. El Estado es aquí el terrateniente soberano y la soberanía es la propiedad de la tierra concentrada en su fase nacional, A cambio de ello, no existe propiedad privada sobre el suelo, aunque sí posesión y disfrute tanto privados como colectivos de él.

La forma económica específica en que se arranca al productor directo el trabajo sobrante no retribuido determina la relación de señorío y servidumbre tal como brota directamente de la producción y repercute, a su vez, de un modo determinante sobre ella. Y esto sirve luego de base a toda la estructura de la comunidad económica, derivada a su vez de las relaciones de producción y con ello, al mismo tiempo, su forma política específica. La relación directa existente entre los propietarios de las condiciones de producción y los productores directos –relación cuya forma corresponde siempre de un modo natural a una determinada fase de desarrollo del tipo de trabajo y, por tanto, a su capacidad productiva social– es la que nos revela el secreto más recóndito, la base oculta de toda la construcción social y también, por consiguiente, de la forma política de la relación de soberanía y dependencia, en una palabra, de cada forma específica de Estado. Lo cual no impide que la misma base económica –la misma, en cuanto a sus condiciones fundamentales pueda mostrar en su modo de manifestarse infinitas variaciones y gradaciones debidas a distintas e innumerables circunstancias empíricas, condiciones naturales, factores étnicos, influencias históricas que actúan desde el exterior, etc., variaciones y gradaciones que sólo pueden comprenderse mediante el análisis de estas circunstancias empíricamente dadas.

Por lo que se refiere a la renta en trabajo, la forma más simple y primitiva de renta, se ve claro lo siguiente: la renta es aquí la forma primitiva de la plusvalía, con la cual coincide. Pero además la coincidencia de la plusvalía

con el trabajo ajeno no retribuido no requiere aquí ningún análisis, ya que existe todavía bajo su forma visible, tangible, pues el trabajo del productor directo para sí mismo se distingue todavía, aquí, en el espacio y en el tiempo, de su trabajo para el terrateniente, el cual reviste la forma directa y brutal del trabajo forzoso realizado para un tercero. Y asimismo, la "cualidad" que posee la tierra de arrojar una renta se reduce aquí a un secreto manifiesto y palpable, pues la naturaleza, que

suministra la renta, exige también la fuerza humana de trabajo encadenada a la tierra y la relación de propiedad que obliga al poseedor de aquélla a poner en tensión esta fuerza de trabajo y a desplegarla más allá del límite que sería necesario para la satisfacción de sus propias necesidades elementales. La renta, aquí, consiste directamente en la apropiación por el terrateniente de esta inversión sobrante de fuerza de trabajo, pues no debe esperar que el productor directo le pague ninguna otra renta. Por tanto, aquí, en que no sólo se identifican la plusvalía y la renta, sino que además la plusvalía reviste aún de un modo tangible la forma del trabajo sobrante, las condiciones o los límites naturales de la renta saltan, a la vista, pues no son sino los del trabajo sobrante. El productor directo debe *1°*

poseer suficiente fuerza de trabajo y *2°* las condiciones naturales de su trabajo y en primer lugar, por tanto, las de la tierra cultivada, deben ser suficientemente fecundadas; en una palabra, la productividad natural de su trabajo debe ser lo suficientemente grande para dejarle la posibilidad de que quede trabajo sobrante después de rendir el trabajo necesario para cubrir sus propias necesidades elementales, No es esta posibilidad la que crea la renta, sino la coacción, que convierte la posibilidad en una realidad. Pero la posibilidad se halla vinculada, a su vez, a condiciones naturales subjetivas y objetivas. Tampoco en esto hay absolutamente nada misterioso. Si la fuerza de trabajo es pequeña y las condiciones

naturales del trabajo pobres, el trabajo sobrante será también escaso y otro tanto ocurrirá con las necesidades de los productores, de una parte, y de otra parte con el número relativo de explotadores del sobretrabajo y finalmente con el sobreproducto en que se realizará este trabajo sobrante poco rentable para el número reducido de explotadores.

Finalmente, en la renta en trabajo se comprende de suyo que, permaneciendo

invariables todas las demás circunstancias, depende totalmente del volumen relativo del trabajo sobrante o prestación personal hasta qué punto será capaz el productor directo de mejorar su propia situación, de enriquecerse, de crear un remanente después de cubrir el fondo de medios de subsistencia estrictamente necesarios o, si queremos anticipar la terminología capitalista, si y hasta qué punto podrá obtener cualquier ganancia para sí mismo, es decir, producir un remanente sobre su salario. La renta es aquí la forma normal que todo lo absorbe, la forma legítima por decirlo así del trabajo sobrante, y lejos de ser un remanente sobre la ganancia, es decir, en este caso, sobre cualquier otro remanente que rebase del salario, no sólo el volumen de semejante ganancia, sino incluso su existencia, depende en igualdad de condiciones del volumen de la renta, es decir, del sobretrabajo que el propietario arranca por la fuerza al trabajador.

Algunos historiadores han manifestado su asombro ante el hecho de que, no siendo el productor directo propietario, sino simplemente poseedor, y perteneciendo en realidad *de Jure* todo su trabajo sobrante al terrateniente, pueda darse, en estas condiciones, un desarrollo independiente de patrimonio y, hablando en términos relativos, de riqueza por parte del tributario o del siervo. Es evidente, sin embargo, que en las situaciones elementales y rudimentarias sobre las que descansa esta relación social de producción la tradición tiene que desempeñar necesariamente un papel predominante. Y asimismo es evidente que, como siempre, la parte dominante de la sociedad se halla interesada en santificar lo existente como ley y en dar una sanción legal a sus límites, establecidos por el uso y la tradición. Prescindiendo de otras consideraciones, esto se hace valer, por lo demás, tan pronto como la reproducción constante de la base sobre que descansa el estado de cosas existente, la relación que le sirve de fundamento, adquiere con el transcurso del tiempo una forma reglamentada y ordenada; y esta regla y este orden son, a su vez, un factor indispensable de todo régimen de producción que haya de adquirir una firmeza social y sobreponerse a todo lo que sea simple arbitrariedad y mero azar, En los estados de estancamiento, tanto del proceso de producción como de las relaciones sociales correspondientes a él, logra esta forma mediante la reproducción meramente repetida de sí misma. Después de mantenerse durante algún tiempo, esta se consolida como uso y tradición, hasta que por último se ve consagrada como ley expresa. Ahora bien, la forma de este trabajo sobrante, la prestación personal, responde a la

falta de desarrollo de todas las fuerzas sociales productivas del trabajo, al carácter rudimentario del sistema de trabajo mismo, absorbe naturalmente una parte alícuota mucho más pequeña del trabajo total de los productores directos que en los sistemas de producción desarrollados, principalmente en la producción capitalista. Supongamos, por ejemplo, que la prestación personal a favor del terrateniente fuese, originariamente, de dos días por semana. Estos dos días semanales de prestación personal quedan así establecidos, constituyen una magnitud constante, sancionada por la ley, por la costumbre o por el derecho escrito.

Mas la productividad de los restantes días, de la que dispone por sí mismo directamente el productor, es una aportación variable que se desarrollará necesariamente con la experiencia progresiva del productor, al mismo tiempo que sus nuevas necesidades y con la extensión del mercado para sus productos, la garantía cada vez mayor de disponer de esta parte de su fuerza de trabajo: todo ello le incitara a una mayor tensión de su fuerza de trabajo. No hay que olvidar mientras tanto que el empleo de esta fuerza de trabajo no se limita a la agricultura, sino que comprende igualmente a la industria doméstica rural. Existe por lo tanto aquí la posibilidad de un cierto desenvolvimiento económico que naturalmente, dependerá de circunstancias favorables, de caracteres raciales innatos, etc.

3. La renta en productos

La transformación de la renta–trabajo en renta–productos no altera en lo más mínimo, económicamente hablando, la esencia de la renta del suelo. En las formas que estamos examinando, la esencia de la renta consiste en ser la única forma predominante y formal de la plusvalía o del sobretrabajo, lo cual puede expresarse también diciendo que es el único sobretrabajo, o el único sobreproducto que el productor directo que se halla en *posesión* de los medios de trabajo necesarios para su propia reproducción, viene obligado a entregar al *propietario* de medios de trabajo que en este estado de cosas lo abarca todo: la tierra; inversamente, la tierra es para el productor directo, el único medio de trabajo autónomo que no depende de él y al que se enfrenta; ella es propiedad de otro y está personificada en el terrateniente. Aunque la renta en productos se convierte en forma predominante y la más desarrollada de la renta del suelo, se verá siempre acompañada en mayor o menor medida

de vestigios de la forma anterior, es decir, de la renta pagadera directamente en trabajo, en forma de prestación personal, lo mismo si el terrateniente es un particular que si es el mismo Estado. La renta en productos presupone un nivel superior de cultura por parte del

productor directo y, por tanto, una fase superior de desarrollo de su trabajo y de la sociedad en general; se distingue de la forma precedente por el hecho de que en ella el sobretrabajo ya no tiene que rendirse bajo su forma natural ni tampoco, por tanto, bajo la inspección y la coacción directas del terrateniente o de sus representantes; es más bien el productor directo, espoleado por la fuerza de las circunstancias y no por la coacción directa, por los preceptos legales y no por el látigo, lo que le hace rendirlo bajo su propia responsabilidad. La sobreproducción, concebida en el sentido de producción que rebasa las necesidades más elementales del productor directo y dentro del campo de producción que de hecho le pertenece a él, de la tierra explotada por él mismo y no, como antes, en la tierra señorial además de la suya propia, se convierte ya, aquí, en regla que se comprende por si misma. Bajo este régimen, el productor directo dispone más o menos del empleo de todo su tiempo

de trabajo, sí bien una parte de él, que en los comienzos es todo o casi todo el tiempo sobrante, sigue perteneciendo gratuitamente al terrateniente; la diferencia está en que ahora éste no lo recibe directamente bajo su propia forma natural, sino bajo la forma natural del producto en que se realiza. Allí donde existe la renta en productos en estado puro, no hay esas interrupciones vejatorias provocadas por el trabajo para el terrateniente que creaban una perturbación menor o mayor según los convenios en vigor. (Véase libro I, cap. VIII, 2: "Fabricante y boyardo" [pp. 192–200]). Esta interrupción por lo menos se reduce a ciertos intervalos breves dentro del año, en que perduran ciertas prestaciones al lado de la renta en productos. El trabajo del productor para si mismo y su trabajo para el terrateniente ya no son trabajos visiblemente separados en el espacio y en el tiempo. Esta renta en productos, en su estado puro, aunque puede perdurar fragmentariamente y como supervivencia a través de sistemas y relaciones de producción más desarrollados, presupone lo mismo que la forma de renta anterior un régimen de economía natural, es decir, un régimen en que las condiciones económicas se crean totalmente o en una parte grandisima

dentro de la misma explotación y puedan reponerse y reproducirse

directamente a base del producto bruto obtenido de la misma. Por otra *parte, la renta en*

productos presupone que la industria doméstica rural está reunida con la agricultura: el sobreproducto constitutivo de la renta resulta de ese trabajo familiar en el que la agricultura y la industria se hallan unidas, sin importar que comprenda más o menos productos indústriales, como acontecía frecuentemente en la edad media, o que esté exclusivamente constituida con productos del suelo propiamente dichos. Bajo esta forma, la renta en productos que representa el sobretrabajo no necesita absorber, ni mucho menos, todo el trabajo excedente de la familia campesina. Esta renta, comparada con la renta en trabajo, deja al productor un margen mayor de tiempo para realizar un

sobretrabajo cuyo producto le pertenece a él mismo, al igual que el producto de su trabajo destinado a satisfacer sus necesidades más elementales. Esta forma introducirá, además, diferencias más marcadas en cuanto a la situación económica de los distintos productores directos. Existe, al menos, la posibilidad de ello, y además la de que estos productores directos adquieran los recursos necesarios para explotar directamente, a su vez, el trabajo ajeno. Sin embargo, esto no nos interesa aquí, en que nos ocupamos de la forma pura de la renta en productos; del mismo modo que no podemos entrar tampoco en las combinaciones infinitamente variadas en que pueden enlazarse, tergiversarse y amalgamarse las distintas formas de renta. Esta forma, vinculada a determinada clase de productos y de producción, con su inexcusable combinación de agricultura e industria doméstica, con la autarquía casi completa que esto da a la familia campesina, con su independencia con respecto al mercado y al movimiento de producción y circulación de la parte de la sociedad que se halla al margen de ella, en una palabra, por el carácter de la economía natural en general, es adecuadísima para servir de base a estados sociales estacionarios, como lo

comprobamos por ejemplo en Asia. Aquí, lo mismo que en la forma anterior de la renta en trabajo, la renta del suelo es la forma normal de la plusvalía y, por tanto, del sobretrabajo, es decir, de todo el remanente de trabajo que el productor directo se ve obligado a rendir gratuitamente, en la práctica a la

fuerza –aunque la coacción no se le oponga ya bajo la forma brutal en que se le oponía antes–, a favor del propietario de su medio esencial de trabajo, la tierra. La ganancia –sí podemos llamar así, con una falsa anticipación, a la porción del remanente de su trabajo sobre el trabajo necesario que aquél se apropia– no determina, ni mucho menos, la renta en productos, sino que, lejos de esto, surge a espaldas de ella y sus límites naturales se miden por el volumen de la renta en productos. El volumen de ésta puede llegar incluso a poner en peligro seriamente la reproducción de medios de trabajo, de los propios medios de producción, a hacer imposible en mayor o menor medida el desarrollo de la producción y a reducir al productor directo al mínimo físico de medios de subsistencia. Así ocurre, en efecto, cuando esta forma es descubierta y explotada por una nación comercial conquistadora, como ha ocurrido, por ejemplo, en la India con los ingleses.

4. La renta en dinero

Entendemos aquí por renta en dinero –a diferencia de la renta del suelo industrial o comercial basada en el régimen de producción capitalista, que sólo representa un remanente sobre la ganancia media– la renta del suelo que brota de una simple transmutación de forma de la renta en productos, del mismo modo que ésta no era, a su vez, sino la antigua renta en trabajo transformada. Aquí, el productor directo paga a su terrateniente (ya se trate del Estado o de un particular), en vez del producto, su precio correspondiente. No basta, pues, con que quede un remanente de producto, en su forma natural; es necesario que abandone esta forma natural para adoptar forma de dinero. Aunque el productor directo sigue produciendo por sí mismo, al igual que antes, la mayor parte por lo menos de sus medios de subsistencia, ahora una parte de su producto tiene que convertirse en mercancía y producirse como tal. Cambia, por tanto, en mayor o menor medida, el carácter de todo el

régimen de producción. Este pierde su independencia; ya no se halla desligado de la trabazón social. La relación del costo de producción, en el que ahora entra una cantidad mayor o menor de desembolsos en dinero, pasa a ser decisiva; pasa a ser decisivo, en todo caso, el remanente de la parte del producto bruto que ha de convertirse en dinero sobre la parte que ha de volver a servir, de un lado, como medio de reproducción y que de otro lado ha de funcionar como medio directo de subsistencia. Sin embargo, la base de

esta clase de renta, aunque marcha hacía su liquidación, sigue siendo la misma que la de la renta en productos, la cual constituye el punto de partida. El productor directo es, lo mismo que era antes, poseedor hereditario o tradicional de la tierra, obligado a rendir forzosamente al terrateniente como propietario de este medio esencial de producción, el trabajo remanente, es decir, trabajo no retribuido, entregado sin equivalente, bajo forma del producto sobrante transformado en dinero. La propiedad de los diversos medios de trabajo distintos de la tierra, los aperos de labranza y demás mobiliario, ya había ido convirtiéndose bajo las formas anteriores, primero de hecho y más tarde jurídicamente, en propiedad del productor directo, supuesto aún más obligado con respecto a la renta en dinero. La transformación de la renta–productos en renta–dinero, que se opera primero de un modo esporádico y luego en un plano más o menos nacional, presupone un desarrollo ya bastante considerable del comercio, de la industria urbana y de la producción de mercancías en general y, por tanto, de la circulación monetaria. Presupone asimismo un precio de mercado para los productos y el que éstos se vendan sobre poco más o menos por su valor, cosa que no necesitaba ocurrir en modo alguno bajo las formas anteriores. Esta transformación se está desarrollando en parte ante nuestros mismos ojos en el Este de Europa. Y hasta qué punto es irrealizable si no va acompañada de un determinado desarrollo de la capacidad productiva social del trabajo lo atestiguan los distintos intentos de esta transformación fracasados bajo el imperio romano y seguidos de recaídas en la renta natural, sin haber conseguido convertir en renta–dinero –

con carácter general– por lo menos, la parte de esta renta existente como impuesto del Estado. Esta misma dificultad de transición revela, por ejemplo, antes de la revolución en Francia la amalgama y el falseamiento de la renta en dinero por restos de sus formas primitivas.

La renta en dinero como forma transfigurada de la renta en productos y por oposición a ella es, sin embargo, la forma final y al mismo tiempo la forma de disolución del tipo de renta del suelo que hemos venido examinando, o sea, la renta del suelo como forma normal de la plusvalía y del trabajo sobrante que ha de rendirse al propietario de las condiciones de producción. Bajo su forma pura, esta renta, la renta en trabajo o en productos, no representa un remanente sobre la ganancia. Lo que hace es absorber ésta, en

cuanto a su concepto. En cuanto la ganancia surge de hecho junto al trabajo remanente como una parte especial de él, la renta en dinero, al igual que la renta bajo sus formas anteriores, sigue siendo el limite normal de esta ganancia embrionaria, la cual sólo puede desarrollarse en proporción a la posibilidad de explotación, ya sea del propio trabajo excedente a sea del trabajo ajeno que reste después de rendir el trabajo sobrante plasmado en forma de renta en dinero. Si surge realmente una ganancia al lado de esta renta, no es, pues, la ganancia el límite de la renta, sino, por el contrario, la renta en dinero es, al mismo tiempo, la forma de disolución de la renta del suelo que venimos examinando y que coincide *prima facie* con la plusvalía y el trabajo sobrante, de la renta en dinero como la forma normal y predominante de la plusvalía.

En su desarrollo ulterior, la renta en dinero tiene que conducir necesariamente –prescindiendo de todas las formas intermedias, como es, por ejemplo, la del pequeño campesino arrendatario–, o bien a la transformación de la tierra en propiedad campesina libre, o bien a la forma propia del modo capitalista de producción, a la renta abonada al terrateniente por el arrendatario capitalista.

Con la renta en dinero la tradicional relación de derecho consuetudinario entre una

parte de los vasallos que poseen y trabajan la tierra y el terrateniente se convierte necesariamente en una pura y concreta relación monetaria contractual ajustada a las reglas fijas del derecho positivo. De este modo, el poseedor–cultivador se convierte prácticamente en un simple arrendatario. Esta metamorfosis se aprovecha, de una parte, bajo condiciones generales de producción que por lo demás son adecuadas para ello, para ir expropiando poco a poco a los antiguos poseedores campesinos, sustituyéndolos por arrendatarios

capitalistas; de otra parte, conduce al rescate del tributo de la renta que pesa sobre el antiguo poseedor y a su transformación en un campesino independiente, con plena

propiedad sobre la tierra que trabaja. La transformación de la renta natural en renta en dinero va, además, no sólo necesariamente acompañada, sino incluso anticipada por la

formación de una clase de jornaleros desposeídos, que se contratan por dinero. En el período de formación de esta nueva clase, que sólo existe todavía en estado esporádico, los campesinos acomodados tomaron la costumbre de explotar por su cuenta a jornaleros

agrícolas, del mismo modo que en la época feudal los villanos afortunados tenían a su servicio a otros vasallos. Esto va permitiéndoles poco a poco acumular una cierta fortuna y convertirse en futuros capitalistas. De este modo, va formándose entre los antiguos

poseedores de la tierra que la trabajaban por su cuenta un semillero de arrendatarios capitalistas, cuyo desarrollo se halla condicionado por el desarrollo general de la

producción capitalista fuera del campo y que brota con especial celeridad allí donde, como en la Inglaterra del siglo XVI, se ve favorecida su eclosión por factores tan propicios como la progresiva depreciación del dinero producida en aquella época, gracias a la cual los colonos, dados los contratos de arrendamiento a largo plazo que eran usuales, se

enriquecían a costa de los terratenientes.

Además, tan pronto como la renta adopta la forma de renta en dinero, con lo cual la relación entre el campesino sujeto al pago de la renta y el terrateniente se convierte en una relación de tipo contractual –

transformación que presupone ya un grado relativo de desarrollo del mercado mundial, del comercio y de la manufactura– se produce también, necesariamente, el arrendamiento de la tierra a capitalistas que hasta ahora permanecían al margen de la economía rural y que ahora transfieren a la tierra y a la agricultura el capital adquirido en actividades urbanas y el régimen de explotación capitalista desarrollado ya en las ciudades, la creación del producto como simple mercancía y meramente como medio para la apropiación de plusvalía.

Esta forma sólo puede llegar a convertirse en norma general en aquellos países que en la transición del modo feudal al modo capitalista de producción, dominan el mercado mundial. La interposición del arrendatario

capitalista entre el terrateniente y el agricultor que trabaja efectivamente la tierra, viene a desgarrar todas las relaciones nacidas del antiguo régimen de producción rural. El arrendatario se convierte en el verdadero comandante de estos obreros agrícolas y en el verdadero explotador de su sobretrabajo, mientras que el terrateniente sólo mantiene ahora una relación directa, que además es una relación meramente monetaria y contractual, con este arrendatario capitalista. Con ello, el carácter de la renta se transforma de un modo normal, la renta en dinero pasa a ser la forma consagrada y dominante, y no una simple forma efectiva y fortuita como lo era ya, en parte, bajo las formas anteriores. De forma normal de la plusvalía y del sobretrabajo llega a convertirse en el remanente de ese sobretrabajo sobre la parte del mismo que el capitalista explotador se apropia bajo forma de ganancia; como todo el supertrabajo (la ganancia y el remanente sobre la ganancia, que ahora se extrae directamente de él), se apropia y se realiza bajo la forma de sobretrabajo total.

No es sino una parte remanente de esta plusvalía extraída por él, gracias a su capital y mediante la explotación directa de los obreros agrícolas, lo que él entrega como renta al terrateniente. La cantidad de lo que por este concepto ha de entregarle se halla determinada por término medio, como limite, por la ganancia media que el capital arroja en las ramas no agrícolas de producción y por los precios de producción no agrícola regulados por ella.. De la forma normal de la plusvalía y del trabajo sobrante la renta se convierte, pues, ahora, en un remanente peculiar a esta esfera especial de producción, la agricultura, sobre la parte del trabajo sobrante que reclama el capital como algo que le pertenece de un modo normal y que debe abonársele ante todo. La forma normal de la plusvalía ya no es ahora la renta, sino la ganancia, y la renta pasa a ser simplemente una forma autónoma bajo circunstancias especiales no de la plusvalía en general, sino de un determinado exponente de la misma, de la superganancia. No es necesario exponer en detalle cómo una transformación progresiva del modo de producción mismo corresponde a ese cambio. Esto se desprende ya del hecho de que lo normal en este arrendatario capitalista es obtener el producto agrícola como mercancía y de que mientras hasta ahora sólo se convertía en mercancías lo que quedaba después de cubrir sus medios de subsistencia, ahora sólo una parte relativamente insignificante de estas mercancías se convierte directamente en medios de subsistencia para él. Ya no es la tierra, sino que es el capital el que somete a su imperio y a su

productividad directamente, el propio trabajo agrícola.

La ganancia media y el precio de producción regulado por ella se forman al margen de las relaciones existentes en el campo, dentro de la órbita del comercio urbano y de la manufactura. La ganancia del campesino obligado a pagar la renta no entra en ellos compensatoriamente, pues su relación con el terrateniente no tiene carácter capitalista. Sí consigue una ganancia, es decir, un remanente sobre sus medios necesarios de subsistencia, ya sea mediante su propio trabajo, ya mediante la explotación de trabajo ajeno, lo hace a espaldas de la relación normal y, en igualdad de circunstancias, no es la cuantía de esta ganancia la que determina la renta, sino por el contrario, la renta la que sirve de limite a la ganancia. La elevada cuota de ganancia dominante en la Edad Media no se debía solamente a la baja composición orgánica del capital, en el que predominaba el elemento variable, invertido en salarios. Debíase a la expoliación imperante en el campo, a la apropiación de una parte de la renta del terrateniente y de los ingresos de sus vasallos. Si en la Edad Media el campo explota políticamente a la ciudad, salvo en los sitios en que el feudalismo se ve roto por el

desarrollo excepcional de las ciudades, como en Italia, a cambio de ello la ciudad explota económicamente en todas partes y sin excepción al campo, por medio de sus precios de monopolio, su sistema de impuestos, su régimen gremial, su estafa mercantil descarada y su usura.

Podría pensarse que la simple aparición del arrendatario capitalista en la producción agrícola es una prueba de que el precio de los productos agrícolas que pagaron siempre una renta, bajo una u otra forma, tiene necesariamente que ser superior a los precios de los artículos manufacturados, por lo menos en el momento de aparecer este tipo de arrendatario, bien porque ese precio alcance el nivel de un precio de monopolio, bien porque descienda hasta el valor de los productos agrícolas y porque su valor sea en realidad superior al precio de producción regulado por la ganancia media. Pues de otro modo, el arrendatario capitalista, con los precios de los productos agrícolas que ha de aceptar no podría realizar la ganancia media a base del precio de estos productos y además pagar, bajo forma de renta, y a costa del mismo precio, un remanente sobre la ganancia. Podría llegarse, partiendo de aquí, a la conclusión de que la cuota general de ganancia que determina el arrendatario

capitalista en su contrato con el terrateniente se ha formado sin incluir la renta y que, por tanto, tan pronto como interviene como factor regulador en la producción agrícola, se encuentra con la existencia de este remanente y lo paga al propietario de la tierra. De este modo tradicional es como el señor Rodbertus, por ejemplo, explica la cosa. Pero:

Primero. Esta aparición del capital en la agricultura, como poder independiente y de dirección, no se produce de golpe y de un modo general, sino gradualmente y en ramas especiales de producción. No se impone primeramente en la agricultura en sentido estricto, sino en ramas de producción como la ganadería, especialmente la cría de ovejas, cuyo producto principal, la lana, empieza dejando, al aparecer la industria, un incremento constante del precio del mercado sobre el precio de producción, diferencia que luego se compensa. Así acontece en Inglaterra durante el siglo XVI.

Segundo. Como al principio esta producción capitalista sólo aparece esporádicamente, no puede oponerse nada contra la hipótesis de que sólo empieza apoderándose de aquellos complejos de tierras que pueden arrojar, en conjunto, gracias a su fertilidad específica o a su situación especialmente favorable, una renta diferencial.

Tercero. Suponiendo incluso que los precios de los productos agrícolas fuesen, al presentarse este régimen de producción que en realidad presupone un peso creciente de la demanda urbana, superiores al precio de producción, como ocurría, por ejemplo, sin ningún género de duda, en Inglaterra en el último tercio del siglo XVIL tan pronto como este régimen de producción se sobreponga en cierto modo a la mera supeditación de la agricultura al capital y tan pronto como se produzca en la agricultura el mejoramiento que va necesariamente aparejado a su desarrollo, con el consiguiente descenso del costo de producción, esto se compensará con una reacción, con una baja en el precio de los productos agrícolas, como sucedió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

Por este camino tradicional no es posible, pues, explicar la renta como remanente sobre la ganancia media. Cualesquiera que sean las circunstancias históricamente preestablecidas en que aparezca, una vez que haya echado raíces la renta sólo puede presentarse bajo las condiciones modernas expuestas más arriba.

Finalmente, por lo que se refiere a la transformación de la renta–productos, en renta–dinero, debemos observar que la renta capitalizada, el precio de la tierra y, por tanto, su alienación posible de éste y su venta real, se convierten en factores esenciales; de este modo no sólo puede el antiguo rentero convertirse en un propietario campesino independiente, sino que, además, los poseedores de dinero urbanos y de otras clases pueden adquirir fincas para arrendarlas sea a campesinos, sea a capitalistas y disfrutar de la renta como una forma de interés de su capital así invertido, por donde, esta circunstancia contribuye también a fomentar la transformación del antiguo sistema de explotación, de la relación entre el propietario y el cultivador real, y la de la renta misma.

5. La aparcería y la propiedad parcelaria de los campesinos

Llegamos con esto al final de nuestra serie de estudios sobre la renta del suelo.

En todas las formas de renta del suelo estudiadas anteriormente: la renta en trabajo, la renta en productos y la renta en dinero (como forma simple transfigurada de la renta en productos), damos por supuesto que el rentero es el verdadero cultivador y poseedor de la tierra, cuyo trabajo sobrante no retribuido pasa directamente a manos del terrateniente. Incluso en la última de estas tres formas, la de la renta en dinero–

siempre que se presenta en su forma pura, es decir, como simple forma transfigurada de la renta en productos–, nuestra hipótesis no es sólo una virtualidad, es una realidad.

Como forma de transición de la forma primitiva de la renta a la renta capitalista podemos considerar el sistema de la aparcería, en que el cultivador (arrendatario) pone además del trabajo (propio o ajeno) una parte del capital de explotación y el terrateniente, además de la tierra, otra parte del capital necesario para explotarla (por ejemplo, el ganado) y el producto se distribuye en determinadas proporciones, que varían según los países, entre el aparcero y el terrateniente. El arrendatario no dispone, en estos casos, del capital necesario para una explotación capitalista completa. Esto, por una parte. Por otra, la parte del producto que el capitalista percibe no presenta la forma pura de la renta. Puede que de hecho incluya en ella los intereses del capital por él

desembolsado y además una renta. Y puede también ocurrir que, en realidad, absorba todo el trabajo sobrante del colono o le deje a éste una participación mayor o menor en él. Pero lo esencial es que aquí la renta no aparece ya como la forma normal de la plusvalía. De un lado, el aparcero, ya emplee trabajo propio o ajeno, tiene derecho a percibir una parte del producto no en su calidad de obrero, sino como poseedor de una parte de los instrumentos de trabajo, como su propio capitalista. Por otro lado, el terrateniente no reivindica su parte exclusivamente en virtud de su derecho de propiedad sobre la tierra, sino también en concepto de prestamista de un capital.4

Un resto del antiguo régimen de comunidad de la tierra que, al pasar al régimen de

explotaciones campesinas independientes, se conservó por ejemplo en Polonia y Rumania sirvió allí de pretexto para operar la transición a formas más bajas de renta del suelo. Una parte de la tierra pertenece a campesinos individuales y es cultivada por ellos

independientemente. Otra parte es cultivada colectivamente y forma un producto sobrante, destinado en parte a sufragar los gastos comunes, en parte a servir como reserva para hacer frente a las malas cosechas, etc. Estas dos últimas partes del producto sobrante y por último el producto sobrante en su totalidad, juntamente con la tierra en que ha brotado, van viéndose poco a poco usurpados por funcionarios del Estado y particulares y los primitivos campesinos libres y dueños de su tierra cuya obligación de cooperar al cultivo colectivo de esta tierra se mantiene en pie, se convierten así en campesinos sujetos a prestaciones personales o al pago de una renta en productos, mientras que los usurpadores de las tierras comunales pasan a ser propietarios no sólo de las tierras colectivas usurpadas, sino también de las tierras individuales de los campesinos.

No tenemos para qué entrar aquí a examinar el régimen esclavista (el cual recorre también una escala que va desde el sistema esclavista patriarcal, orientado predominantemente hacia el propio consumo, hasta el verdadero sistema de las plantaciones, que trabaja para el mercado mundial) y el del cultivo individual, en que el terrateniente explota la tierra por su cuenta, poseyendo todos los instrumentos necesarios de producción y utilizando el trabajo de jornaleros libres o siervos, a quienes paga en especie o en dinero.

Aquí coinciden el terrateniente y el propietario de los instrumentos de producción que es también, por tanto, explotador directo de los obreros incluidos entre estos elementos de producción. Coinciden también la renta y la ganancia; no se establece separación alguna entre las diversas formas de la plusvalía. Todo el sobretrabajo de los obreros, que se plasma aquí en el sobreproducto, les es extraído directamente por el propietario de todos los instrumentos de producción, entre los que se cuenta la tierra y entre los que figuran también, en la forma primitiva de la esclavitud, los propios productores directos. Allí donde impera la concepción capitalista, como ocurre en las plantaciones norteamericanas, toda esta plusvalía se reputa ganancia; en cambio, donde no existe el modo capitalista de producción ni la mentalidad correspondiente a él transferida desde piases capitalistas, se la considera renta. En todo caso, esta forma no ofrece la menor dificultad. Los ingresos del terrateniente, cualquiera que sea el nombre que se le dé, el sobreproducto disponible apropiado por él, constituye aquí la forma normal y predominante bajo la que se apropia directamente todo el sobretrabajo no retribuido, y la propiedad territorial es lo que sirve de base a esta apropiación.

Tenemos además la *propiedad parcelaria.* En este punto, el campesino es al mismo tiempo propietario libre de su tierra, la cual aparece como su instrumento fundamental de producción, como el campo indispensable de acción de su trabajo y su capital. Aquí, el campesino no paga canon alguno de arrendatario: la renta no aparece, pues, como una forma aparte de la plusvalía, aunque en los países en que, por lo demás, se halla desarrollado el modo capitalista de producción se presenta, sí se la compara con otras ramas de producción, como una ganancia extraordinaria, pero una ganancia extraordinaria que corresponde al campesino, al igual que todo el rendimiento de su trabajo.

Esta forma de la propiedad territorial presupone que, como en las anteriores formas antiguas de la misma, la población rural tenga un gran predominio numérico sobre la población urbana, que, por tanto, aunque impere por lo demás el régimen capitalista de producción, éste se halle relativamente poco desarrollado y que,

por consiguiente, también en las demás ramas de producción sea pequeña la concentración de capitales y predomine la atomización del capital. Tal como

ocurren las cosas, una parte considerable del producto agrícola viene a ser consumido directamente por sus productores, los campesinos, como medio directo de subsistencia, destinándose solamente el resto a servir de mercancía en el comercio con la ciudad. Cualquiera que sea el modo como se halle regulado aquí el precio medio del mercado de los productos agrícolas, es indudable que en estas condiciones deberá existir, lo mismo que bajo el régimen capitalista de producción, la renta diferencial, o sea, un remanente del precio de las mercancías en las tierras mejores o mejor situadas.

Esta renta diferencial existe aun cuando dicha forma se presente en situaciones sociales en que no se ha desarrollado aún un precio general del mercado, en cuyo caso se manifiesta bajo la forma del remanente del producto sobrante, La diferencia está en que en este caso va a parar al bolsillo del campesino cuyo trabajo se realiza en condiciones naturales más favorables. Precisamente bajo esta forma, en que el precio de la tierra entra a formar parte del costo efectivo de producción del campesino, en cuanto que, al seguirse desarrollando esta forma, ya sea en las divisiones hereditarias de la tierra en que ésta se adjudica por un determinado valor en dinero, ya sea en los cambios constantes, bien de toda la propiedad o de partes integrantes de ella, en que la tierra es comprada por el mismo cultivador, en gran parte mediante la obtención de dinero prestado con garantía hipotecaría; en que, por tanto, el precio de la tierra, que no es sino la renta capitalizada, constituye un elemento que se da por supuesto y en que, por consiguiente, la renta parece existir independientemente de toda diferencia en cuanto a la fertilidad y situación de la tierra; precisamente aquí se debe sentar por término medio la hipótesis de que no existe renta absoluta, razón por la cual la tierra peor no arroja renta alguna, pues la renta absoluta presupone o bien un remanente realizado del valor del producto sobre su precio de producción o bien un precio de monopolio que exceda del valor del producto. Pero como aquí la agricultura se destina en gran parte a la subsistencia directa del agricultor y la tierra es, en cuanto a la mayoría de la población, un campo de acción indispensable para su trabajo y su capital, el precio comercial regulador del producto sólo en circunstancias extraordinarias alcanzará su valor; pero este valor será por regla general superior al precio de producción por predominar el elemento del trabajo vivo, aunque este exceso del valor sobre el precio de producción se verá, a su vez limitado por la baja composición que presenta también el capital no agrícola en los países donde domina la economía

parcelaría. El límite de la explotación, para el campesino parcelario, no es, de una parte, la ganancia media del capital, cuando se trata de un pequeño capitalista, ni es tampoco, de otra parte, la necesidad de una renta, cuando se trata de un propietario de tierra.

El límite absoluto con que tropieza como pequeño capitalista no es sino el salario que se abona a sí mismo, después de deducir lo que constituye realmente el costo de producción. Mientras el precio del producto lo cubra, cultivará sus tierras, reduciendo no pocas veces su salario hasta el límite estrictamente físico. En cuanto a su condición de propietario de la tierra, desaparece para él el límite de la propiedad, que sólo puede imponerse por oposición al capital desglosado de ella (incluyendo el trabajo), cuando ésta representa un obstáculo para su inversión. Claro está que, en estos casos, existe el limite de los intereses del precio pagado por la tierra, que generalmente han de hacerse efectivos a una tercera persona, al. acreedor hipotecario. Pero estos intereses podrán pagarse, precisamente, a costa de la parte del sobretrabajo que bajo el régimen capitalista constituiría la ganancia. Por tanto, la renta anticipada con el precio de la tierra y con los intereses correspondientes, no puede ser otra cosa que una parte del sobretrabajo capitalizado del campesino después de cubrir el trabajo indispensable para su subsistencia, sin que este sobretrabajo se realice en una parte de valor de la mercancía equivalente a toda la ganancia media, y menos aun en un remanente sobre el trabajo excedente realizado en la ganancia media, en una ganancia extraordinaria. La renta puede ser una deducción de la ganancia media e incluso la única parte de ella que se realiza. Por consiguiente, para que el campesino parcelario cultive su tierra o compre tierras para su cultivo no es necesario, como ocurre en el régimen normal de producción capitalista, que el precio del mercado de los productos agrícolas sea lo suficientemente alto para arrojar la ganancia media y menos aún un remanente sobre esta ganancia media plasmado en forma de renta. No es necesario, por tanto, que el precio del mercado suba hasta igualar bien al valor, bien al precio de producción de su producto. Es ésta una de las causas por las que en países en que predomina la propiedad parcelaría, el trigo se coticé a precio más bajo que en los países en que impera el modo capitalista de producción. Una parte del sobretrabajo de los obreros que trabajan en condiciones más desfavorables es regalada a la sociedad y no entra para nada en la regulación de los precios de producción ni en la formación del valor. Estos bajos precios

son, pues, un resultado de la pobreza de los productores y no, ni mucho menos, consecuencia de la productividad de su trabajo.

Esta forma de la libre propiedad parcelaría de campesinos que cultivan la tierra por su cuenta, como forma predominante, normal constituía la base económica de la sociedad en los mejores tiempos de la Antigüedad clásica y la encontramos también entre los pueblos modernos como una de las formas que surgen al disolverse el régimen feudal de propiedad de la tierra. La encontramos, por ejemplo, en la *yeomanry*

inglesa, en el campo de Suecia y entre los campesinos de Francia y del Oeste de Alemania. Y no hablamos aquí de las colonias, pues en ellas el campesino independiente se desarrolla bajo condiciones distintas.

La propiedad libre del campesino que cultiva la tierra por su cuenta constituye, evidentemente, la forma más normal de la propiedad territorial para la pequeña explotación, es decir, para un régimen de producción en que la posesión de la tierra es condición para la propiedad del obrero sobre el producto de su propio trabajo y en que, sea propietario independiente o vasallo, el agricultor tiene que producir siempre sus medios de subsistencia por sí mismo, con su familia, independientemente y como trabajador aislado. La propiedad sobre la tierra es tan necesaria para el desarrollo completo de este tipo de explotación como la propiedad sobre el instrumento de trabajo lo es para el desarrollo libre de la industria artesana. Forma aquí la base para el desarrollo de la independencia personal. Es una fase de transición necesaria para el desarrollo de la misma agricultura. Las causas por virtud de las cuales sucumbe señalan su propio límite. Estas causas son: la destrucción de la industria doméstica rural, que le sirve de complemento, como consecuencia del desarrollo de la gran industria; el empobrecimiento y el agotamiento graduales de la tierra sometida a este tipo de cultivo: la usurpación por los grandes terratenientes de la propiedad comunal que constituye en todas partes el segundo complemento del régimen parcelario y que hace posible el mantenimiento del ganado; la competencia de la agricultura en gran escala, ya sea en régimen de plantaciones o en régimen capitalista. Las mejoras introducidas en la agricultura. que por una parte determinan la baja de los precios de los productores agrícolas y por otra parte exigen grandes inversiones y medios materiales de producción más abundantes, contribuyen

también a ese resultado, como ocurrió en Inglaterra en la primera mitad del siglo XVIII.

La propiedad parcelaria excluye por su propia naturaleza el desarrollo de las fuerzas sociales productivas del trabajo, las formas sociales del trabajo, la concentración social de los capitales, la ganadería en gran escala, la aplicación progresiva de la ciencia.

La usura y el sistema de impuestos tienen necesariamente que arruinar en todas partes a la propiedad parcelaria. La inversión del capital para la compra de la tierra sustrae este capital a su cultivo. Infinito desperdigamiento de los medios de producción y aislamiento de los propios productores. Inmenso despilfarro de fuerzas humanas. El empeoramiento progresivo de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción es una ley ineluctable del régimen parcelario. Los años prósperos representan una desgracia para este tipo de producció.5

Uno de los males específicos de la pequeña agricultura, cuando va unida a la libre propiedad sobre la tierra, obedece al hecho de que el agricultor tiene que invertir un capital para comprar su parcela. (Lo mismo puede decirse de la forma de transición, en que el gran terrateniente desembolsa un capital, primero para comprar la tierra y, segundo, para cultivarla como su propio arrendatario.) Dado el carácter móvil que aquí adopta la tierra como simple mercancía, crecen los cambios de posesión,6 con lo que a cada nueva generación, con cada división hereditaria, la tierra entra de nuevo, desde el punto de vista del campesino, como inversión de capital, es decir. se convierte en tierra comprada por él mismo. El precio de la tierra constituye aquí un elemento predominante del falso costo individual de producción o del precio de costo del producto para el productor individual.

El precio de la tierra no es sino la renta capitalizada y, por tanto, anticipada. Cuando la agricultura se explota de un modo capitalista, sin que el terrateniente perciba más que la renta y el arrendatario no pague por ella otra cosa que esta renta anual, es evidente que el capital invertido por el propio terrateniente en la compra de la tierra constituye para él una inversión rentable de capital, pero no guarda la menor relación con el capital invertido en la misma agricultura. No forma parte del capital fijo ni del capital circulante que funciona en ella;7 confiere al comprador un título que le

autoriza a percibir la renta anual, pero no tiene absolutamente nada que ver con la producción de esta renta. El comprador de la tierra paga el capital precisamente a quien la vende, a cambio de lo cual el vendedor renuncia a su propiedad sobre ella. Este capital deja, pues, de existir como capital del comprador, a quien ya no pertenece; por consiguiente, no forma parte del capital que pueda invertir por sí mismo en la tierra, del modo que sea. El hecho de que compre la tierra cara o barata o la haya obtenido gratis no altera en lo más mínimo el capital invertido por el arrendatario en su cultivo, ni altera tampoco en lo más mínimo la renta; de ello depende exclusivamente el que la renta aparezca ante él o no como interés y, en su caso, como un interés alto o bajo.

Tomemos, por ejemplo, el régimen de la esclavitud. El precio que se paga por el esclavo no es sino la plusvalía o ganancia anticipada o capitalizada que se piensa arrancar de él. Pero el capital que se paga para comprar el esclavo no forma parte del capital mediante el cual se extraen de él, del esclavo, la ganancia, el trabajo sobrante. Por el contrario, es un capital del que se ha desprendido el poseedor del esclavo, una deducción del capital de que puede disponer para la producción real y efectiva. Este capital ha dejado de existir para él, exactamente lo mismo que el capital invertido en la compra de la tierra ha dejado de existir para la agricultura. La mejor prueba de ello la tenemos en el hecho de que ese capital sólo recobra su existencia para el poseedor del esclavo o el propietario de la tierra cuando vende de nuevo el esclavo o la

tierra de su propiedad. Pero entonces, el comprador vuelve a ocupar la situación que antes ocupaba el vendedor. El hecho de comprar el esclavo no le pone sin más en condiciones de explotarlo. Para ello necesita de nuevo capital que invertir en la hacienda o en los negocios explotados por esclavos.

No puede existir dos veces el mismo capital, una en manos del vendedor y otra en manos del comprador de la tierra. Pasa de manos del comprador a manos del vendedor, y asunto concluido. El comprador, al final de esta operación, ya no tiene un capital, sino una finca. El hecho de que, a partir de ahora, el nuevo propietario considere la renta obtenida por la inversión efectiva del capital en esta finca como interés del capital que no se invierte en la tierra, sino que se ha enajenado para su adquisición, no altera en lo más

mínimo la naturaleza económica del factor tierra, del mismo modo que el hecho de que paguemos 1,000

libras esterlinas por consolidados al tres por ciento no tiene absolutamente nada que ver con el capital de cuya renta salen los intereses de la Deuda pública.

En realidad, el dinero invertido en la compra de la tierra, lo mismo que el destinado a comprar títulos de la Deuda pública, sólo es *en sí* capital, del mismo modo que toda suma de valor, a base del régimen capitalista de producción, es en sí capital, capital potencial. Lo que se paga por la tierra, como lo que se paga por los títulos de la Deuda pública o por cualquier otra mercancía que se compre es, sencillamente, una suma de dinero. Esta suma de dinero constituye de por sí capital, porque puede convertirse en capital. Dependerá del uso que el vendedor haga de él el que el dinero obtenido por el vendedor se convierta realmente en capital o no. Pero para el comprador ya no podrá volver a funcionar como tal, como no podrá volver a funcionar con ese carácter cualquier otra suma de dinero de que se desprenda definitivamente. En sus cálculos, figura como capital rentable porque considera los ingresos que obtiene como renta de la tierra o de los títulos de la Deuda pública como intereses del dinero que le ha costado la adquisición del título por virtud del cual adquiere esta renta. Pero para poder realizarlo como capital tendría que vender nuevamente la tierra o los títulos de la Deuda. En cuyo caso vendría a subrogarse otra persona, el nuevo comprador, en la misma relación en que aquél se encontraba, sin que ningún cambio de posesión pueda convertir el dinero así enajenado en verdadero capital para quien lo enajena.

En la pequeña propiedad se refuerza todavía más la ilusión de que la tierra tiene valor por si misma y que entra, por tanto, como capital en el precio de producción del producto, exactamente lo mismo que sí se tratase de una máquina o una materia prima. Pero, como hemos visto, sólo hay dos casos en que la renta y, por consiguiente, la renta capitalizada que es el precio de la tierra, puede entrar como factor determinante en el precio del producto agrícola. En primer lugar, cuando el valor del producto agrícola, a consecuencia de la composición del capital agrícola –de un capital que nada tiene que ver con el capital desembolsado para la adquisición de la tierra– sea

superior a su precio de producción en tanto que las condiciones del mercado permitan al propietario de la tierra valorizar esta diferencia. En segundo lugar, cuando rija un precio de monopolio. Son dos casos que se dan menos que en ningún otro régimen en la explotación parcelaría y de pequeña propiedad territorial, en el que la producción satisface en gran parte las necesidades del propio consumo e independientemente de su regulación por la cuota general de ganancia. Aun allí donde la agricultura parcelaria se desarrolla sobre tierra obtenida en arriendo, el canon de arrendamiento abarca en medida mucho mayor que en cualesquiera otras condiciones una parte de la ganancia e incluso una deducción del salario; sólo nominalmente se le puede considerar como renta y no es tal renta, concebida como una categoría independiente frente al salario y la ganancia.

La inversión de capital–dinero para la compra de la tierra no constituye, pues, una inversión de capital agrícola. Es, proporcionalmente, una disminución del capital de que puede disponer el pequeño agricultor en su órbita de producción. Disminuye proporcionalmente el volumen de sus medios de producción y reduce, por tanto, la base económica de la reproducción. Somete al pequeño agricultor a la usura, puesto que en este terreno encuentra menos campo el crédito en el verdadero sentido de la palabra. Constituye un obstáculo para la agricultura, aun allí donde estas compras recaen sobre grandes fincas. Contradice en realidad al régimen de producción capitalista, al que le es indiferente en general el endeudamiento del propietario de la tierra, ya haya heredado ésta o la haya adquirido por compra. El hecho de que se embolse personalmente la renta o tenga que cederla a un acreedor hipotecario no altera para nada la explotación de la finca arrendada.

Hemos visto que, partiendo de una renta dada, el precio de la tierra se regula por el tipo de interés. Si éste es bajo, el precio de la tierra será alto y a la inversa. Por tanto, normalmente debieran coincidir el precio elevado de la tierra y el tipo alto de interés, de tal modo que si el campesino, a consecuencia del tipo bajo de interés, pagase la tierra a alto precio, el mismo bajo tipo de interés le permitiese encontrar también capital barato a crédito para la explotación de la tierra. Pero en realidad, allí donde predomina la propiedad parcelaría las cosas se presentan de otro modo. En primer lugar, las leyes generales del crédito no se aplican a los campesinos, pues estas leyes presuponen la existencia del productor capitalista. En segundo lugar, allí

donde predomina la propiedad parcelaria –aquí no hablamos de las colonias– y el campesino parcelario constituye la masa fundamental de la nación, la formación de capital, es decir, la reproducción social, es relativamente

débil, y aún lo es más la formación de capital–dinero susceptible de préstamo, en el sentido expuesto más arriba. Esta exige concentración y la existencia de una clase de capitalistas ricos y ociosos (Massie). En tercer lugar, allí donde la propiedad sobre la tierra constituye una condición de vida para la mayor parte de los productores y un campo indispensable de inversión para su capital, el precio de la tierra aumenta, independientemente del tipo de interés y no pocas veces en razón inversa a él, por el predominio de la demanda de propiedad territorial sobre la oferta. Vendida en parcelas, la tierra arroja aquí un precio mucho más alto que cuando se la vende en grandes masas, ya que el número de pequeños compradores es grande y el de los grandes compradores pequeño (*bandes noires*), (73) (Rubichon, Newman).* Por tales razones, vemos que en estas circunstancias aumenta el precio de la tierra aun con un tipo relativamente bajo de interés. Al interés relativamente bajo que el campesino saca del capital invertido en la compra de la tierra (Mounier) corresponde aquí, en el lado opuesto, el alto tipo de interés usurario que tiene que pagar a sus acreedores hipotecarios. El sistema irlandés nos reveía lo mismo, aunque en distinta forma.

Este elemento, ajeno de por sí a la producción, el precio de la tierra, puede, por tanto, aumentar hasta un nivel en que haga imposible la producción (Dombasle).

El hecho de que el precio de la tierra adquiera tal importancia, de que la compra y la venta de tierras, la circulación de la tierra como mercancía, se desarrolle en tales proporciones, es prácticamente una consecuencia del desarrollo del modo capitalista de producción, tan pronto como la mercancía se erige aquí en forma general de todo producto y de todo instrumento de producción. Por otra parte, este desarrollo sólo se produce allí donde el modo capitalista de producción se desenvuelve en una forma limitada y sin llegar a desarrollar todas sus características, pues el sistema a que nos estamos refiriendo consiste precisamente en que la agricultura no esté ya sometida o no se halle sometida aún al régimen de producción capitalista, sino a un régimen de producción procedente de formas sociales ya superadas. Los

inconvenientes de la producción capitalista, con su supeditación del productor al precio en dinero de su producto, coinciden, pues, aquí con los inconvenientes relacionados con el desarrollo rudimentario de este mismo régimen. El campesino se convierte en comerciante e industrial sin que se den las condiciones bajo las cuales puede obtener su producto como mercancía.

El conflicto entre el precio de la tierra como elemento del precio de costo para el productor y no elemento del precio de producción del producto (aun cuando la renta entre como factor determinante en el precio del producto agrícola, la renta capitalizada que se desembolsa para 20 años o más no contribuye en modo alguno a determinar ese precio) no es sino una de las formas en que se manifiesta siempre la contradicción entre la propiedad privada sobre el suelo y la existencia de una agricultura racional con una explotación normal de la tierra al servicio de la sociedad. Por otra parte, la propiedad privada sobre el suelo, y, por tanto, la expropiación de la tierra de manos del productor directo –es decir, la propiedad privada de unos, que implica la no propiedad de otros sobre la tierra– constituye la base del modo capitalista de producción.

Aquí, en el régimen de pequeño cultivo, el precio de la tierra, forma y resultado de la propiedad privada sobre el suelo, aparece como una barrera opuesta a la misma producción. En la gran agricultura y en el régimen de gran propiedad territorial basado en el sistema de explotación capitalista, también aparece como barrera la propiedad, pues entorpece al arrendatario en la inversión productiva de capital, que en última instancia no le beneficia a él, sino al terrateniente. En ambas formas vemos cómo la explotación racional y consciente de la tierra como eterna propiedad colectiva y condición inalienable de existencia y reproducción de la cadena de generaciones humanas que se suceden unas a otras, es suplantada por la explotación y dilapidación de las fuerzas de la tierra (prescindiendo de que la explotación se supedita no al nivel de desarrollo social ya alcanzado, sino a las circunstancias fortuitas y desiguales de los distintos productores).

Bajo el régimen de pequeña propiedad, esto ocurre por falta de recursos y de ciencia para la aplicación de la productividad social del trabajo. En el régimen de gran propiedad, por la explotación de estos recursos para el enriquecimiento más rápido posible de arrendatarios y terratenientes. En

ambos, por la supeditación al precio del mercado.

Toda crítica de la pequeña propiedad territorial se reduce en última instancia a una crítica de la propiedad privada como valladar y obstáculo que se opone a la agricultura. Y lo mismo ocurre con toda característica de la gran propiedad territorial. En ambos casos se prescinde, naturalmente, de toda consideración política accesoria. Este valladar y este obstáculo que cualquier tipo de propiedad privada sobre el suelo opone a la producción agrícola y a la explotación racional, a la conservación y a la mejora de la tierra se desarrolla aquí y allá bajo diversas formas, y en la polémica sobre las formas específicas de esos inconvenientes, se olvida su razón fundamental.

La pequeña propiedad territorial presupone una mayoría de población predominantemente campesina y el predominio del trabajo aislado sobre el trabajo social; presupone, por tanto, la exclusión de la riqueza y del desarrollo de la producción tanto en cuanto a sus condiciones materiales como en cuanto a las espirituales y

también, por consiguiente, en cuanto a las condiciones de un cultivo racional. Por otra parte, la gran propiedad sobre la tierra reduce la población agrícola a un mínimo en descenso constante y le opone una población industrial en constante aumento y concentrada en grandes ciudades; y de este modo crea condiciones que abren un abismo irremediable en la trabazón del metabolismo social impuesto por las leyes naturales de la vida, a consecuencia del cual la fuerza de la tierra se dilapida y esta dilapidación es transportada por el comercio hasta mucho más allá de las fronteras del propio país (Liebig).

Sí la pequeña propiedad territorial crea una clase de bárbaros colocados casi al margen de la sociedad y en la que toda la tosquedad de las formas sociales primitivas se une a todos los tormentos y a toda la miseria de los países civilizados, la gran propiedad de la tierra mina la fuerza de trabajo en la última región a que va a refugiarse su energía natural y donde se acumula como fondo de reserva para la renovación de la energía vital de las naciones: en la tierra misma. La gran industria y la gran agricultura explotada industrialmente actúan de un modo conjunto y forman una unidad. Sí bien en un principio se separan por el hecho de que la primera devasta y arruina más bien la fuerza de trabajo y, por tanto, la fuerza natural del hombre y la

segunda más directamente la fuerza natural de la tierra, más tarde tienden cada vez más a darse la mano, pues el sistema industrial acaba robando también las energías de los trabajadores del campo, a la par que la industria y el comercio suministran a la agricultura los medios para el agotamiento de la tierra.

Pie de página capítulo XLVII

• El libro IV a que se refiere Marx: no llegó a publicarse formando parte de *El Capital*.

La mayor parte de los materiales con que Marx proyectaba redactarlo fue publicada, como obra aparte, con el título de *Historia Crítica de la teoría de la plusvalía,* que se editará en Cuba próximamente. *(Ed.)*

1 A Smith señala cómo en su tiempo (y la afirmación es aplicable también al nuestro, con referencia al régimen de las plantaciones en los países tropicales y subtropicales) no se había desglosado aún la renta y la ganancia, ya que el terrateniente era al mismo tiempo el capitalista, como lo era, por ejemplo, Catón en sus fincas. Y este deslinde constituye precisamente la premisa del régimen capitalista de producción, concepto incompatible, además, de un modo general, con la base de la esclavitud.

2 El señor Mommsen, en su *Historia de Roma,* no concibe la palabra "capitalista", ni mucho menos, en el sentido de la economía moderna y de la moderna sociedad, sino a tono con la idea vulgar que aún perdura, no en Inglaterra ni en los Estados Unidos, pero sí en el continente, como un eco tradicional de tiempos pasados.

3 "Después de conquistar la tierra, lo primero que hacían los conquistadores era apoderarse de los hombres, Cf Linguet *[Theorie des lois civiles,* etc., Londres, 1767, t. I, pp, 267 ss,], Véase también Möser.

4 Cf, Buret Tocqueville, Sismondi.

5 Véase en Tooke [*History of Prices,* etc., ed. por Newmarch, Londres, 1857, t. VI, pp. 29 s.] el discurso del rey de Francia al subir al trono.

6 Véanse Mounier y Rubichon.

7 El señor Dr. H. Maron *(Extensiv* oder Intensiv? [Oppeln, 1895, pp. 5 ss]. No se indican más datos acerca de este folleto *[F. E.])* parte de la falsa premisa de aquellos a quienes refuta. Admite que el capital invertido en comprar la tierra es “capital de inversión" y polemiza sobre las respectivas determinaciones de concepto del capital de inversión y del capital de explotación, es decir, del capital fijo y del capital circulante. Sus ideas completamente rudimentarias acerca del capital en general, (perfectamente disculpables, por lo demás, en uno que no es economista y teniendo en cuenta el estado en que se encuentra la

“teoría económica” alemana), no le permiten ver que este capital no es capital de inversión ni de explotación, del mismo modo que no “invierte" en una rama de producción el capital que alguien invierte en la bolsa para comprar acciones o títulos del Estado, aunque para la persona de que se trate represente personalmente una inversión de capital.

* Nombres que corresponden evidentemente a equipos de especuladores organizados.

(N. R.)

SECCION SÉPTIMA

LAS RENTAS Y SUS FUENTES

CAPITULO XLVIII

LA FORMULA TRINITARIA

I l

Capital–ganancia (beneficio del empresario más interés); tierra–renta del suelo; trabajo–salario: he aquí la fórmula trinitaria que engloba todos los secretos del proceso social de producción.

Y como, además, según hemos visto más arriba, el interés aparece como el producto genuino y característico del capital y el beneficio del empresario, por oposición a él, como un salario independiente del capital, tenemos que aquella fórmula trinitaria se reduce, visto más de cerca, a la siguiente: Capital–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, con lo que se elimina bonitamente la ganancia, o sea, la forma de la plusvalía específicamente característica del régimen capitalista de producción.

Pero si examinamos con mayor detenimiento esta trinidad económica, vemos:

Primero, que las pretendidas fuentes de la riqueza anual disponible corresponden a esferas completamente distintas y que no guardan la menor analogía entre sí. Se parecen como pueden parecerse, por ejemplo, los aranceles notariales, la remolacha y la música.

¡Capital, tierra y trabajo, muy bien! Pero el capital no es una cosa material, sino una determinada relación social de producción, correspondiente a una determinada formación histórica de la sociedad, que toma cuerpo en una cosa material y le infunde un carácter social específico. El capital no es la suma de los medios de producción materiales y producidos. Es el conjunto de los medios de producción convertidos en capital y que de suyo tienen tan poco de capital como el oro o la plata, como tales, de dinero. Es el conjunto de los medios de producción monopolizados por una determinada parte de la sociedad, los productos y condiciones de ejercicio de la fuerza de trabajo vivo enfrente de esta fuerza de trabajo que este antagonismo personifica como capital. No son solamente los productos de los obreros convertidos en potencias independientes, los productos como dominadores y compradores de

quienes los producen, sino también las fuerzas sociales y la futura... [Ilegible *(F. E.)*] forma* de este trabajo, que se enfrentan con ellos como cualidades de su producto. Nos encontramos aquí ante una determinada forma social, muy mística a primera vista, de uno de los factores de un proceso social de producción históricamente fabricado.**

Y al lado de él aparece la tierra, la naturaleza inorgánica como tal, *rudis indigestaque moles*, (74) en toda su originidad primitiva. El valor es trabajo. La plusvalía o valor de más no puede ser, por tanto, tierra.

La fertilidad absoluta de la tierra quiere decir, sencillamente, que una determinada cantidad de trabajo arroja un determinado producto, condicionado por la fertilidad natural del suelo. La diferencia en cuanto a la fertilidad natural de la tierra significa que cantidades iguales de trabajo y capital, es decir, el mismo valor, se expresa en cantidades diferentes de productos agrícolas: significa, por tanto, que estos productos encierran diferentes valores individuales. La nivelación de estos valores individuales para formar valores comerciales significa que las "ventajas de las tierras más fértiles sobre las inferiores... se transfieren simplemente del cultivador, o consumidora al terrateniente (Ricardo, *Principios de Economía Política*, p. 56).

Finalmente, tenemos como tercer término de la combinación tripartita un simple espectro: "el" trabajo, que no es sino una abstracción y que, considerado en sí, no existe o que sí... [Ilegible *(F. E.)*, *** suponemos la actividad productiva del hombre en general, por medio de la cual se opera el metabolismo con la naturaleza, despojado no sólo de toda forma y característica social, sino incluso en su simple existencia natural, independiente de la sociedad, sustraído a toda sociedad y como manifestación y afirmación de vida común al hombre que no tiene todavía nada de social y al hombre social en cualquiera de sus formas.

II

Capital–interés, propiedad territorial, propiedad privada sobre el suelo y, concretamente, propiedad privada moderna, (ajustada al modo capitalista de producción) —

renta–trabajo asalariado— salario. Bajo esta forma se pretende establecer, pues, una trabazón entre las diversas fuentes de las rentas. El trabajo asalariado y la propiedad territorial son, lo mismo que el capital, formas sociales históricamente determinadas, la primera del trabajo, la segunda de la tierra monopolizada, y ambas son, además, formas correspondientes al capital y pertenecientes a la misma formación económica de la

sociedad.

Lo que primero llama la atención en esta fórmula es el que al lado del capital, al lado de esta forma determinada de producción, que forma parte de un cierto modo de producción, de una determinada estructura histórica del proceso social de producción, al lado de un elemento de producción representado por una determinada forma social y entremezclado con ella, aparezcan sin más, de un lado, la tierra y de otro lado el trabajo, dos elementos del proceso real de trabajo que, considerados desde este punto de vista material, son comunes a todos los sistemas de producción, pues constituyen los elementos materiales de todo proceso de producción, cualquiera que él sea, sin que tengan nada que ver con la forma social del mismo.

En segundo lugar, en la fórmula capita–interés; tierra–renta del suelo; trabajo–salario, el capital, la tierra y el trabajo aparecen respectivamente como fuentes del interés (en vez de la ganancia), de la renta del suelo y del salario como si se tratase de sus productos, de sus frutos, como sí aquéllos fuesen la razón y éstos la consecuencia, aquéllos la causa y éstos el efecto, y, además, de tal modo que cada fuente de por sí se refiere a su producto como a algo arrojado y producido por ella. Las tres rentas, el interés (en vez de la ganancia), la renta del suelo y el salario, son tres partes del valor del producto, son por tanto, todas ellas, partes del valor o bien expresadas en dinero, determinadas partes del dinero, determinadas partes del precio. La fórmula capital–interés es, indudablemente, la fórmula más absurda del capital, pero es, a pesar de todo, una fórmula del mismo. Pero ¿y la tierra? ¿Cómo puede la tierra tener un valor, es decir, crear una cantidad socialmente determinada de trabajo, e incluso la parte especial de valor de su propio producto que constituye la renta? La tierra actúa como agente de producción en la creación de un valor de uso, de un producto material, del material, del

trigo por ejemplo. Pero no tiene nada que ver con la producción del *valor del trigo*. En la medida en que el trigo representa valor, sólo se le considera como una determinada cantidad de trabajo social materializado, sin que interesen en lo más mínimo la materia especial en que este trabajo se materialice ni el valor especial de uso de esta materia, No contradice a esto: *1°* el que, en igualdad de circunstancias, la baratura o la carestía del trigo dependa de la productividad de la tierra. La productividad del trabajo agrícola se halla vinculada a condiciones naturales y según que sea mayor o menor la misma cantidad de trabajo se traduce en una cantidad mayor o menor de productos, de valores de uso. La cantidad mayor o menor de trabajo que represente un quintal de trigo dependerá de la cantidad de quintales que arroje la misma masa de trabajo. En este caso, dependerá de la productividad de la tierra las cantidades de producto en que se traduzca el valor; pero este valor es algo dado e independientemente de esta distribución. El valor se manifiesta en valor de uso, y el valor de uso es condición esencial de la creación de valor; pero es una necedad querer establecer un antagonismo entre el valor de uso, la tierra, por una parte, y por otra un valor, que es además una fracción particular de valor. 2° [Al llegar aquí, se interrumpe el manuscrito *(F. E.)*].

III

La economía política vulgar se limita en realidad a transponer sobre el plan doctrinal, a sistematizar las representaciones de los agentes de la producción, prisioneros de las relaciones de producción burguesas, y hacer la apología de esas ideas. No hay pues que extrañarse de que se sienta completamente a gusto precisamente en esta apariencia enajenada de relaciones económicas, fenómeno evidentemente absurdo y particularmente contradictorio— puesto que toda ciencia sería superflua sí la apariencia y la esencia de las cosas se confundieran—; no hay que extrañarse de que la economía política vulgar se sienta aquí perfectamente en su elemento y que esas relaciones le parezcan tanto más evidentes cuanto sus lazos internos están más disimulados, mientras que tales relaciones son corrientes en la representación que se hace ordinariamente de ellas. Por eso la economía vulgar no tiene ni la más remota idea de que la fórmula tripartita de que parte, a saber, tierra–renta, capital–interés, trabajo–salario o precio del trabajo encierra tres combinaciones evidentemente imposibles. En primer lugar, tenemos el valor de uso *tierra*, que no tiene de por sí ningún valor, y el valor de cambio *renta del suelo,* con

lo que se establece una proporción entre una relación social, considerada como una cosa, y la naturaleza, es decir, se establece una relación entre dos magnitudes inconmensurables. Luego, viene la relación de *capital a interés*. Si el capital se concibe como una determinada suma de valor expresada sustantivamente en dinero, es *prima facie* absurdo que un valor

represente mayor valor de lo que vale. La fórmula capital–interés hace desaparecer, precisamente, todo eslabón intermedio y reduce el capital a su fórmula más general y, por tanto, inexplicable por sí misma y absurda. Es por eso que el economista vulgar prefiere la fórmula de capital–interés, con su cualidad oculta de valor desigual a sí mismo, a la fórmula de capital–ganancia, que nos acerca más a la relación real y efectiva del capital. Luego, movido por la intranquilidad de conciencia que le dice que 4 no es igual a 5 y que, por tanto, 100 táleros, no pueden ser 110 táleros, salta del capital como valor de la sustancia material del capital, a su valor de uso como condición de producción del trabajo, de la maquinaria, de las materias primas, etc. Con lo cual consigue, a su vez, establecer en lugar de la inconcebible primera proporción según la cual 5 = 5, una proporción perfectamente inconmensurable entre un valor de uso, una cosa material, de una parte, y de otra una determinada relación social de producción, la plusvalía, como ocurre en lo referente a la propiedad de la tierra. Tan pronto como llega a esta relación entre magnitudes inconmensurables, el economista vulgar lo ve ya todo claro y no siente la necesidad de seguir reflexionando, pues con ello ha llegado, en efecto, a lo

"racional" de la idea burguesa. Finalmente, la relación entre el *trabajo y el salarlo* o precio del trabajo es, como se demostró en el libro I [pp. 482–485], una expresión que contradice *prima facie* al concepto del valor y también al del precio, que no es de por sí, en términos generales, más que una determinada expresión del valor; hablar del "precio del trabajo" es algo tan irracional como lo sería hablar de logaritmos amarillos. Pero al llegar aquí el economista vulgar se siente verdaderamente satisfecho, puesto que ha llegado a la profunda concepción del burgués, que paga dinero por trabajo, y además la contradicción de la fórmula frente al concepto del valor le exime de comprender este mismo valor.

*

Hemos visto2 que el proceso capitalista de producción representa una forma históricamente determinada del proceso social de producción. Este es tanto proceso de producción de las condiciones materiales de existencia de la vida humana como un proceso que se desarrolla a través de relaciones específicas, histórico–económicas, de producción, el conjunto de estas mismas relaciones de producción y, por tanto, el proceso que produce y reproduce los exponentes de este proceso, sus condiciones materiales de existencia y sus relaciones mutuas, es decir, su determinada forma económica de sociedad. En efecto, la totalidad de estas relaciones mutuas en que se hallan los exponentes de esta producción y la naturaleza en que producen es precisamente la sociedad, considerada en cuanto a su estructura económica. El proceso capitalista de producción, al igual que cuantos lo precedieron, se desarrolla bajo determinadas condiciones materiales, que son al mismo tiempo exponentes de determinadas relaciones sociales que los individuos contraen en el proceso de la reproducción de su vida. Lo mismo, aquellas condiciones que estas relaciones son, de una parte, premisas y de otra parte resultados y creaciones del proceso capitalista de producción; son producidas y reproducidas por él.

Asimismo hemos visto que el capital —y el capitalista no es otra cosa que el capital personificado, sólo actúa en el proceso de producción como exponente del capital— arranca, en el proceso social de producción adecuado a él, una determinada cantidad de trabajo sobrante a los productores directos, o sea, a los obreros, sin equivalente, trabajo que conserva siempre, sustancialmente, su carácter de trabajo forzoso, por mucho que se presente como resultado de la libre contratación. Este sobre trabajo se traduce en una plusvalía, la cual toma cuerpo, a su vez, en un sobre producto, El sobre trabajo, como trabajo que excede de la medida de las necesidades dadas, existirá siempre, necesariamente. En el régimen capitalista como en el sistema de la esclavitud, etc., presenta una forma antagónica y tiene como complemento la ociosidad pura y simple de otra parte de la sociedad. Una determinada cantidad de sobre trabajo será siempre necesaria para asegurarse contra los accidentes fortuitos y para hacer frente a la inevitable extensión progresiva del proceso de reproducción que corresponde al desarrollo de las necesidades, y al aumento de la población y mediante un fondo que desde el punto de vista del capitalismo se denomina acumulación. Uno de los aspectos civilizadores del capital consiste precisamente en que arranca este trabajo sobrante de un modo

y bajo unas condiciones más favorables al desarrollo de las fuerzas productivas, de las relaciones sociales y de la creación de los elementos para una nueva y más alta formación que las formas anteriores de la esclavitud, la servidumbre, etc. De este modo, instaura de una parte una fase en que desaparece la coacción y la monopolización del desarrollo social (incluyendo sus ventajas materiales e intelectuales) por una parte de la sociedad a costa de la otra, y de otra parte crea los medios materiales y el germen para relaciones que en una forma superior permitirán a la sociedad vincular este trabajo sobrante con una mayor limitación del tiempo consagrado al trabajo material en general. En efecto, según el desarrollo de la productividad del trabajo, puede conseguirse una cantidad grande de trabajo sobrante con una jornada total de trabajo pequeña y, a la inversa, una cantidad relativamente pequeña de sobre trabajo con una jornada total de trabajo grande. Sí el tiempo de trabajo necesario es = 3 y el sobre trabajo = 3, la jornada total de trabajo sería = 6 y la cuota de trabajo sobrante = 100 %. Si el trabajo necesario 9 y el trabajo sobrante = 3, la jornada total de trabajo será 12 y la cuota de trabajo sobrante = 33 1/3

por 100 solamente. Pero entonces dependerá de la productividad del trabajo la cantidad de valor de uso que se produzca en un determinado tiempo y, por tanto, en un determinado tiempo de sobre trabajo. La riqueza real de la sociedad y la posibilidad de ampliar constantemente su proceso de reproducción no depende, pues, de la duración del sobre trabajo, sino de su productividad y de las condiciones más o menos abundantes de producción en que se realice. En efecto, el reino de la libertad sólo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos: queda, pues, conforme a la naturaleza de la cosa, más allá de la órbita de la verdadera producción material. Así como el salvaje tiene que luchar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para encontrar el sustento de su vida y reproducirla, el hombre civilizado tiene que hacer lo mismo, bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. A medida, que se desarrolla, desarrollándose con él sus necesidades, se extiende este reino de la necesidad natural, pero al mismo tiempo se extienden también las fuerzas productivas que satisfacen aquellas necesidades. La libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente este su intercambio de materias con la naturaleza, lo pongan bajo su control común

en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de fuerzas y en las condiciones más adecuadas y más dignas de su naturaleza humana. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo éste un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que sin embargo sólo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo.

En la sociedad capitalista, esta plusvalía o este sobre producto se distribuye —prescindiendo de las oscilaciones fortuitas de la distribución—, para fijarnos en la ley que las regula y en los límites que le sirven de norma entre los capitalistas en proporción a la parte alícuota que a cada cual corresponde en el capital social. Así considerada, la plusvalía aparece como la ganancia media que corresponde al capital, ganancia medía que luego se desdobla en ganancia de empresario e interés, pudiendo corresponder, bajo estas dos categorías, a diversas clases de capitalistas. Esta apropiación y distribución de la plusvalía por el capital tropieza, sin embargo, con la barrera de la propiedad sobre el suelo. Así como el capitalista en funciones arranca al obrero el trabajo sobrante y la plusvalía, el terrateniente arranca a su vez al capitalista una parte de esta plusvalía o producto excedente en forma de renta, con arreglo a las leyes expuestas más arriba.

Por consiguiente, cuando hablamos de la ganancia como de la parte de plusvalía que corresponde al capital, nos referimos a la ganancia media (igual a la ganancia del empresario más el interés), limitada ya por la deducción de la renta de la ganancia total; la deducción de la renta se da por supuesta. Ganancia del capital (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo no son, pues, sino elementos particulares de la plusvalía, categorías en que se distingue según corresponda al capital o a la propiedad de la tierra, rúbricas que para nada alteran, sin embargo, su esencia. La adición de ambas constituye la suma de la plusvalía social.

El capital extrae directamente a los obreros el sobre trabajo que se expresa en el sobre producto y la plusvalía.

Puede considerarse, pues, como productor de plusvalía, en este sentido. La propiedad territorial no tiene nada que ver con el proceso real de producción.

Su papel se limita a trasladar una parte de la plusvalía producida del bolsillo del capital al suyo propio. Sin embargo, el capitalista desempeña un papel en el proceso capitalista de producción, no sólo por la presión que ejerce sobre el capital, no sólo porque la gran propiedad de la tierra constituye una premisa y una condición de la producción capitalista, al serlo de la expropiación del obrero de las condicione del trabajo, sino especialmente porque aparece como personificación de una de las condiciones más esenciales de la producción.

Finalmente, el obrero, como propietario y vendedor de su fuerza personal de trabajo, obtiene bajo el nombre de salario una parte del producto en que se traduce la parte de su trabajo que nosotros llamamos necesario, es decir, el trabajo necesario para la conservación y reproducción de esta fuerza de trabajo, ya sean las condiciones en que se realice esta conservación y reproducción más pobres o más abundantes, más propicias o más desfavorables.

Por dispares que estas relaciones puedan parecer, en otros aspectos, todas ellas coinciden en que el capital rinde al capitalista, año tras año, una ganancia, la tierra al terrateniente una renta y la fuerza de trabajo

—en condiciones normales y mientras sea una fuerza de trabajo útil— un salario al obrero. Estas tres partes del valor total producido anualmente y las correspondientes partes del producto total producido anualmente también pueden —prescindiendo aquí, por el momento, de la acumulación— ser consumidas anualmente por sus respectivos poseedores sin que por ello se ciegue la fuente de su reproducción. Aparecen como los frutos consumibles anualmente de un árbol perenne o, mejor dicho, de tres árboles; constituyen la renta anual de tres clases, del capitalista, del terrateniente y del obrero, rentas que distribuye el capitalista en funciones, como el hombre que arranca directamente el trabajo sobrante y emplea el trabajo en general. De este modo, el capitalista considera su capital, el terrateniente su tierra y el obrero su fuerza de trabajo o más bien su trabajo mismo (puesto que sólo vende su fuerza de trabajo como una fuerza en acción y su precio, dentro del régimen

de producción capitalista, tiene que parecerle necesariamente, como más arriba se ha dicho, el precio del trabajo mismo) como tres fuentes distintas de sus rentas especificas, de la ganancia, de la renta del suelo y del salario. Y lo

son realmente, en el sentido de que el capital constituye para el capitalista una perenne máquina de absorber sobre trabajo, la tierra para el terrateniente un imán perenne para atraer una parte de la plusvalía chupada por el capital y, finalmente, el trabajo la condición constantemente renovada y el medio constantemente renovado para poder adquirir en concepto de salario una parte del valor creado por el obrero y, por tanto, una fracción del producto social medida por esa parte de valor y que engloba los medios estrictamente necesarios de subsistencia. Y lo son asimismo en el sentido de que el capital plasma una parte del valor y, por tanto, del producto del trabajo anual en forma de ganancia, la propiedad territorial otra parte en forma de renta y el trabajo asalariado otra parte en forma de salario, convirtiéndolas precisamente mediante esta transformación en las rentas del capitalista, del terrateniente y del obrero, pero sin crear la sustancia misma que se distribuye en estas distintas categorías. Por el contrarío, la distribución presupone como existente esta sustancia, es decir, el valor total del producto anual, que no es sino el trabajo social materializado. No es, sin embargo, así, bajo esta forma, como se presenta la cosa a los agentes de la producción, a los exponentes de las distintas funciones del proceso de producción, sino más bien bajo una forma invertida. Por qué ocurre así lo expondremos más detenidamente en el transcurso de nuestra investigación. El capital, la propiedad sobre la tierra y el trabajo aparecen ante estos agentes de la producción como tres fuentes distintas e independientes de las que como tales brotan tres distintas partes del valor producido anualmente— y, por tanto, del producto en que este valor existe—; de las que, por consiguiente, brotan no solamente las distintas formas de este valor como rentas que corresponden a los distintos factores del proceso social de producción, sino este valor mismo, y con él la sustancia de estas formas de renta.

(Al llegar aquí falta un pliego en el manuscrito *[F. E.].)*

...La renta diferencial depende de la fertilidad relativa de las tierras, es decir, de propiedades que brotan de la tierra como tal. Pero en cuanto responde, en primer lugar, en los distintos valores individuales de las distintas clases de tierras, no constituye sino la determinación a que acabamos de referirnos; y en cuanto depende, en segundo lugar, del valor general del mercado, valor regulador y distinto de estos valores individuales, constituye una ley social, impuesta por medio de la competencia y que no tiene nada que ver ni con la

tierra ni con los distintos grados de su fertilidad.

Podría creerse que, por lo menos, en la fórmula “trabajo–salario” se encierra una relación racional. Sin embargo, esta fórmula no es más racional que la de “tierra–renta del suelo”. En la medida en que el trabajo crea valor y se plasma en el valor de las mercancías, nada tiene que, ver con la distribución de este valor entre las diversas categorías. Y en aquello en que presenta el carácter específicamente social del trabajo asalariado, no crea valor. Ya más arriba se ha puesto de manifiesto que el salario o el precio del trabajo no es más que una expresión irracional para designar el valor o el precio de la fuerza de trabajo; y las condiciones sociales determinadas en que se vende esta fuerza de trabajo no guardan la menor relación con el trabajo como agente general de la producción. El trabajo se materializa también en la parte de valor de la mercancía que forma como salario el precio de la fuerza de trabajo, crea esta parte ni más ni menos que las demás partes del producto; pero no se materializa en esta parte más ni de otro modo que en las que forman la renta o ganancia.

Y en general, cuando nos fijamos en el trabajo como creador de valor no lo enfocamos en su forma concreta, como condición de la producción, sino en un aspecto social distinto al del trabajo asalariado.

Hasta la expresión “capital–ganancia” es incorrecta, aquí. Si enfocamos el capital en el único aspecto en que produce plusvalía, a saber: en su relación con el obrero, en la cual se arranca el sobre trabajo mediante la coacción que ejerce sobre la fuerza de trabajo, es decir, sobre el obrero asalariado, vemos que esta plusvalía abarca, además de la ganancia (el beneficio del empresario más el interés) la renta del suelo, es decir, toda la plusvalía en bloque. En cambio, aquí, considerado como fuente de rentas, sólo guarda relación con aquella parte que corresponde al capitalista. Y ésta no es la plusvalía que extrae con carácter general. sino simplemente la parte que extrae para el capitalista. Y la concatenación desaparece, con mayor razón aún, tan pronto como la fórmula se convierte en esta otra: “capital–interés”.

Después de haber examinado lo que hay de dispar en las tres fuentes, vemos ahora que sus productos, en cambio, sus retoños, las rentas, pertenecen todas a la misma esfera, a la esfera del valor. En realidad, aquí las diferencias (esta relación no sólo entre magnitudes inconmensurables, sino entre cosas

completamente desiguales, que no pueden relacionarse ni compararse entre si) se compensan por el hecho de que, en realidad, el capital, al igual que la tierra y el trabajo, se enfoca simplemente en cuanto a su sustancia material, es decir, como simples medios de producción creados: no se tiene en cuenta la relación entre capital y obrero ni del capital como valor.

En tercer lugar, nos encontramos con que, en este sentido, la fórmula capital–interés (ganancia), tierra–

renta del suelo, trabajo–salario constituye una incongruencia homogénea y simétrica. En efecto, como el trabajo asalariado no se considera como una forma socialmente determinada del trabajo, sino que todo trabajo

aparece por su naturaleza como trabajo asalariado (o, al menos, así se representa las cosas el hombre de mentalidad cautiva en las relaciones capitalistas de producción), las formas sociales específicas, determinadas, que las condiciones objetivas del trabajo —los medios de producción creados y la tierra—

revisten ante el trabajo asalariado (del mismo modo que, a su vez y a la inversa, presupone el trabajo asalariado) coinciden sin más con la existencia material de en el proceso real de trabajo, independientemente de toda forma social históricamente determinada; más aún, independientemente de toda forma social del mismo. La forma de las condiciones de trabajo enajenada de éste, autónoma frente a él y, por tanto, transfigurada, en que los medios de producción creados se convierten en capital y la tierra en tierra monopolizada, en propiedad territorial, esta forma correspondiente a un determinado período histórico coincide, por

consiguiente, con la existencia y la función de los medios de producción creados y de la tierra en el proceso de producción en general. Aquellos medios de producción son de por sí, por naturaleza, capital; el capital es, simplemente, un “nombre económico” que se usa para designar aquellos medios de producción; y así vemos también que la tierra es de por si, por naturaleza, la tierra monopolizada por un determinado número de terratenientes. Así como en el capital y el capitalista —el cual no es sino el capital personificado— los productos se convierten en un poder independiente frente a los productores, en el terrateniente se personifica la

tierra, la cual se pone en dos patas y reclama, como poder independiente, su parte en el producto creado con ayuda de ella; de tal modo, que no es la tierra la que obtiene la parte del producto que le corresponde para reponer o acrecentar su productividad, sino que en nombre de ella el terrateniente es quien percibe una parte de este producto para consumirla y dilapidarla. Es evidente que el capital presupone el trabajo como trabajo asalariado. Pero asimismo es evidente que, si partimos del trabajo como trabajo asalariado, de tal modo que aparezca natural la coincidencia del trabajo en general con el trabajo asalariado, tienen también que aparecer necesariamente como forma natural de las condiciones de trabajo, frente al trabajo en general, el capital y la tierra monopolizada. Ahora, el ser capital aparece como forma natural de los medios de trabajo y por tanto, como carácter puramente material, derivado sin más de su función en el proceso de trabajo. De este modo, se identifican, como expresiones equivalentes, el capital y los medios de producción creados. Y asimismo se identifican, como sinónimos, la tierra y la tierra monopolizada por el régimen de propiedad privada. Los medios de trabajo como tales, que son por naturaleza capital, se convierten así en fuente de ganancia, y la tierra como tal en fuente de renta.

El trabajo como tal, considerado simplemente como una actividad productiva útil y adecuada a un fin, se refiere a los medios de producción, no en cuanto determinados por su forma social, sino en cuanto a su sustancia material, considerados como material y medio de trabajo y que se distinguen también unos de otros materialmente, como valores de uso: la tierra, medio de trabajo no creado, el resto, medios de trabajo producidos por el hombre. Si se identifica el trabajo con el trabajo asalariado, se identificara también la forma social concreta en que las condiciones de trabajo se enfrentan a éste con su existencia material. Y se llegará así a la conclusión de que los medios de trabajo son de por si capital y la tierra, como tal, propiedad rústica.

La independencia formal de estas condiciones de trabajo frente al trabajo, la forma particular de esta independencia que las condiciones de trabajo revisten frente al trabajo asalariado, aparecerá así como una cualidad inseparable de ellas en cuanto cosas, en cuanto condiciones materiales de producción, como un carácter inmanente a ellas, necesariamente asociado a ellas como elementos de producción. El carácter social que presentan en el proceso de producción capitalista, carácter determinado por una época histórica dada, se

convierte así en un carácter material innato a ellas, inherente a ellas por naturaleza y para toda una eternidad, por decirlo así, como elemento del proceso de producción. Por consiguiente, la parte respectiva que corresponde a la tierra como el campo originario de acción del trabajo, como el reino de las fuerzas naturales, como el arsenal preexistente de todos los objetos de trabajo, y la otra parte respectiva que corresponde en el proceso de producción en general a los medios de producción creados (instrumentos, materias primas, etc.) parecerán expresarse, de este modo, en las partes respectivas que les corresponden como capital y propiedad de la tierra, es decir, que corresponden a sus representantes sociales bajo la forma de ganancia (interés) y renta del suelo, así como la que corresponde al obrero, bajo la forma del salario, por la participación de su trabajo en el proceso de producción. La renta del suelo, la ganancia y el salario parecen brotar así del papel que la tierra, los medios de producción creados y el trabajo desempeñan en el proceso simple de trabajo, aun cuando consideremos este proceso de trabajo como un proceso que se desarrolla simplemente entre el hombre y la naturaleza, prescindiendo en él de toda determinación histórica. Cuando decimos que el producto en que se traduce el trabajo del obrero asalariado para él mismo, como su rendimiento, su renta, no es más que el salario, la parte de valor (y, por tanto, del producto social medido por este valor) que representa su salario, no hacemos más que decir la misma cosa expresado en forma distinta. Por tanto, si el trabajo asalariado se identifica con el salario en general habrá que identificar también el salario con el producto del trabajo y la parte de valor que representa el salario con el valor creado por el trabajo, en su conjunto. Pero de este modo las demás partes del valor, la ganancia y la renta del suelo, se enfrentan con no menor autonomía al salario y tienen

necesariamente que brotar de fuentes propias, específicamente distintas e independientes del salario; tienen necesariamente que surgir de los elementos cooperantes de la producción a cuyos poseedores corresponden: la ganancia, por tanto, de los medios de producción, de los elementos materiales del capital; la renta de la tierra, representada por el terrateniente, o de la naturaleza (Roscher).

La propiedad rústica, el capital y el trabajo asalariado se convierten, pues, de fuente de rentas, en el sentido de que el capital asigna al capitalista, en forma de ganancia, una parte de la plusvalía que aquél obtiene del trabajo, el

monopolio de la tierra da otra parte al terrateniente, bajo forma de renta del suelo y, finalmente, el trabajo al obrero en forma de salario; o, la última parte de valor disponible, o de fuentes por medio de las cuales, una parte del valor se convierte en forma de ganancia, otra parte en forma de renta del suelo y otra en forma de salario, en fuentes reales de las que brotan estas mismas partes de valor y las partes respectivas del producto en que toman cuerpo o por las que pueden cambiarse, de las que brota por tanto, como fuente última, el valor mismo del producto.3

Ya al estudiar las categorías más simples del régimen capitalista de producción e

incluso de la producción de mercancías, las categorías mercancía y dinero, hemos puesto de relieve el fenómeno de mixtificación que convierte las relaciones sociales de las que son exponentes los elementos materiales de la riqueza, en la producción, en propiedades de estas mismas cosas (mercancías), llegando incluso a convertir en un objeto (dinero) la misma relación de producción. Todas las formas de sociedad, al llegar a la producción de mercancías y a la circulación de dinero, incurren en esta mixtificación. Pero este mundo encantado e invertido se desarrolla todavía más bajo el régimen capitalista de producción y con el capital, que constituye su categoría dominante, su relación determinante de

producción. Sí nos fijamos primeramente en el capital dentro del proceso directo de

producción, como extractor de sobre trabajo, vemos que esta relación es todavía muy

simple, la estructura real se impone a los exponentes de este proceso, a los propios capitalistas, y esta aun presente en su conciencia. Así lo demuestra palmariamente la violenta lucha sostenida en torno a los límites de la jornada de trabajo. Sin embargo, la cosa se complica incluso dentro de esta esfera de actuación directa y sin mediación, del proceso entre el trabajo y el capital. Al desarrollarse la plusvalía relativa dentro del régimen verdaderamente específico que es el modo capitalista de producción, con lo cual se

desarrollan las fuerzas sociales productivas del trabajo, parece como sí estas

fuerzas productivas y las conexiones sociales del trabajo en el proceso directo de éste se

desplazasen del trabajo al capital. De este modo, el capital se convierte ya en una entidad muy mítica, pues todas las fuerzas sociales productivas del trabajo aparecen como propiedades suyas y no del trabajo como tal, como fuerzas que brotan de su propio seno.

Luego, interviene el proceso de circulación, cuyo cambio de materia y de forma recae sobre todas las partes del capital, incluso del capital agrícola, en el mismo grado en que se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción. En esta órbita pasan completamente a segundo plano las relaciones de la producción originaria de valor. Ya en el proceso directo de producción actúa el capitalista al mismo tiempo como productor de mercancías, y como dirigente de la producción de mercancías. Por eso este proceso de producción no es, a sus ojos, en modo alguno, un simple proceso de producción de

plusvalía. Pero cualquiera que sea la plusvalía que el capital extrae en el proceso de producción y convierte en mercancías, el valor y la plusvalía contenidos en las mercancías tienen que realizarse necesariamente en el proceso de circulación. Y tanto la reversión de los valores invertidos en la producción como sobre todo la plusvalía encerrada en las mercancías parece como si, además de realizarse en la circulación, brotase directamente de ella; apariencia que vienen a reforzar sobre todo dos circunstancias: la primera es la ganancia obtenida en la enajenación, la cual depende de factores como el engaño, la

astucia, el conocimiento de la materia, la pericia y de las mil coyunturas del mercado; la segunda, el hecho de que entre en juego aquí al lado del tiempo de trabajo otro elemento

concreto, que es el tiempo de circulación. Es cierto que éste sólo funciona como límite negativo en la formación del valor y de la plusvalía, pero con la apariencia de ser un factor tan positivo como el trabajo mismo y de actuar como una condición derivada de la

naturaleza del capital e independiente del trabajo. Claro está que en el libro II

sólo teníamos por qué exponer esta esfera de circulación con respecto a las determinaciones de forma que engendra, poniendo de manifiesto el desarrollo ulterior de la forma del capital que se opera en ella. Pero en la realidad esta esfera es la de la competencia, que,

considerado cada caso, se halla dominada por el azar y en la que, por tanto, la ley interior que se impone a través de estos casos fortuitos y los regula sólo se trasluce cuando estos casos fortuitos se agrupan en grandes masas, permaneciendo invisible e ininteligible, por consiguiente, para los distintos agentes de la producción. Además, el proceso real de producción, considerado como la unidad del proceso directo de producción y del proceso de circulación, engendra nuevas formas en las que se pierde cada vez más el hilo de la conexión interior, en las que las relaciones de producción se hacen autónomas unas frente a otras y las partes integrantes del valor cristalizan respectivamente en formas

independientes.

La transformación de la plusvalía en ganancia depende, según veíamos, tanto. del proceso de circulación como del proceso de producción. La plusvalía, en forma de ganancia, ya no guarda relación solamente con la parte del capital invertida en salarios, sino con el capital en su conjunto. La cuota, de ganancia es regulada por leyes propias, que admiten e incluso imponen un cambio de la misma, aunque la cuota de plusvalía permanezca invariable. Todo esto va velando más y más la verdadera naturaleza de la plusvalía y, por tanto, el verdadero mecanismo del capital. Y esto se acentúa todavía más al transformarse la ganancia media y los valores en precios de producción, en las medias reguladoras de los precios del mercado. Interviene aquí un complicado proceso social, el proceso de compensación de los capitales que desglosa los precios medios relativos de las mercancías de sus valores y las ganancias medias obtenidas en las distintas ramas de producción (prescindiendo completamente de las inversiones individuales de capital en cada rama concreta de producción) de la explotación real del trabajo por los distintos capitales. No sólo en apariencia, sino en realidad, nos encontramos con que el precio medio de las mercancías difiere de su valor, es decir, del trabajo materializado en ellas, y la ganancia media de un determinado capital no coincide con la plusvalía que este capital extrae de los obreros que

trabajan para él. El valor de las mercancías sólo se manifiesta directamente ya en la influencia que la fuerza productiva variable del trabajo ejerce sobre la baja y el alza de los precios de producción, sobre su movimiento, pero no sobre sus últimos límites. La ganancia sólo aparece determinada de un modo accesorio por la explotación directa del trabajo, en la medida en que ésta consiente, en efecto, al capitalista, a base de los precios reguladores del mercado, aparentemente independientes de esta explotación, realizar una ganancia diferente de la ganancia media. Las mismas ganancias medías normales parecen inmanentes al capital, independientes de la explotación; la explotación anormal e incluso la explotación media realizada en condiciones favorables de excepción, sólo parece condicionar las divergencias con respecto a la ganancia media, pero no esta misma. El desdoblamiento de la ganancia en beneficio del empresario e interés (para no hablar de la interposición de la ganancia comercial y de la ganancia de los traficantes en dinero, basadas en la circulación y que parecen brotar directamente de ella y no del proceso de producción) llevan a su término la autonomía de la forma de la plusvalía, la cristalización de su forma frente a su sustancia, a su ser. Una parte de la ganancia por oposición a la otra se desglosa enteramente de la relación del capital de por sí y aparece como si surgiese, no en la función de la explotación del trabajo asalariado, sino del trabajo asalariado del propio capitalista. Por oposición a esto, el interés aparece como algo independiente tanto del trabajo asalariado del obrero como del propio trabajo del capitalista, como emanado del capital como de su propia fuente independiente. Si originariamente. en la superficie de la circulación, el capital aparecía como un fetiche capitalista, como un valor que engendraba valor, ahora, bajo la forma de capital que rinde interés, aparece bajo su forma más enajenada y más peculiar. Por eso la fórmula de “capital–interés como tercer eslabón de la cadena “tierra–renta del suelo” y “trabajo–salario” es mucho más consecuente que la de “capital–ganancia” ya que la ganancia lleva siempre adherida la reminiscencia de su origen, que en el interés no sólo se borra, sino que aparece incluso bajo una forma antagónica firme con respecto a aquél.

Finalmente, aparece al lado del capital como fuente independiente de plusvalía la propiedad territorial, como límite opuesto a la ganancia media y como una parte de la plusvalía transferida a una clase que no trabaja personalmente ni explota directamente a obreros, ni puede tampoco, como el capital a interés, alegar

razones moralmente edificantes y consoladoras como las del riesgo y el sacrificio que implica el desprenderse del capital para prestarlo a otros. Como aquí una parte de la plusvalía no aparece vinculada directamente a las relaciones sociales, sino a un elemento natural, la tierra, se lleva a su término la forma de la enajenación y cristalización de las diversas partes de la plusvalía entre sí, parece romperse definitivamente el nexo interno y cegarse por completo su fuente, precisamente por la mutua autonomía de las relaciones de producción vinculadas a los diversos elementos materiales del proceso de producción.

En la fórmula tripartita de capital–ganancia —o, mejor aún, capital–interés—, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, en esta tricotomía económica considerada como la concatenación de las diversas partes integrantes del valor y de la riqueza en general con sus fuentes respectivas, se consuma la mixtificación del régimen de producción capitalista, la materialización de las relaciones sociales, el entrelazamiento directo de las relaciones materiales de producción con sus condiciones históricas: el mundo encantado, invertido y puesto de cabeza en que *Monsieur le Capital y Madame la Terre* (75) aparecen como personajes sociales, a la par que llevan a cabo sus brujerías directamente, como simples cosas materiales. El gran mérito de la economía clásica consiste precisamente en haber disipado esta falsa apariencia y este engaño, esta autonomía y cristalización de los distintos elementos sociales de la riqueza entre si, esta personificación de las cosas y esta materialización de las relaciones de producción, esta religión de la vida diaria, reduciendo el interés a una parte de la ganancia y la renta del suelo al remanente sobre la ganancia media, con lo cual ambos venían a confluir en la plusvalía; exponiendo el proceso de circulación como simple metamorfosis de las formas y, finalmente, reduciendo, en el proceso directo de producción, el valor y la plusvalía de las mercancías al trabajo.

Esto no obsta para que los mejores portavoces de la economía clásica, como necesariamente tenía que ser dentro del punto de vista burgués, sigan en mayor o menor medida cautivos del mundo de apariencia críticamente destruido por ellos e incurran todos ellos, en mayor o menor grado, en inconsecuencias, soluciones a medias y contradicciones no resueltas. Y por otro lado, es también igualmente natural que los agentes reales de la producción se sientan plena mente a gusto, como en su casa, dentro de estas

formas enajenadas e irracionales de capital–interés, tierra–renta del suelo y trabajo–salario, pues son precisamente las formas de la apariencia en que ellos se mueven y con la que conviven diariamente. Por eso es también perfectamente lógico que la economía vulgar, simple interpretación didáctica, más o menos doctrinal, de las ideas cotidianas que abrigan los agentes reales de la producción, y que pone en ellas un cierto orden inteligible, vea en esta trinidad en que aparece descoyuntada toda la concatenación interna, la base natural sustraída a toda duda de su jactanciosa superficialidad. Esta fórmula responde, además, al interés de las clases dominantes, pues proclama y eleva a dogma la necesidad natural y la eterna legitimidad de sus fuentes de ingresos.

Al estudiar la materialización de las relaciones de producción y su autonomía frente a los agentes de la producción, no entrarnos a examinar el modo como las concatenaciones del mercado mundial, sus coyunturas, el movimiento de los precios del mercado, los períodos del crédito, los ciclos industriales y comerciales, las alternativas de prosperidad y crisis aparecen ante ellos como leyes naturales superiores a su voluntad, que se imponen con la ciega necesidad de lo fatal. No entramos a examinar esto, porque el movimiento real de la competencia cae fuera de nuestro plan y sólo nos proponemos estudiar aquí la organización interna del régimen capitalista de producción en su media ideal, por decirlo así.

En los tipos anteriores de sociedad, esta mixtificación económica sólo se presenta, principalmente, en lo tocante al dinero y al capital productivo de interés. Se halla excluida por la naturaleza misma de las cosas, allí donde predomina la producción de valores de uso, la producción para el consumo propio e inmediato; y también allí donde, como ocurre en el mundo antiguo y en la Edad Media, la producción social tiene una extensa base en la esclavitud o en la servidumbre: aquí, el. imperio de las condiciones de producción sobre el productor queda oculto tras las relaciones de dominio y sojuzgamiento que aparecen y son visibles como los resortes inmediatos del proceso de producción. En las comunidades primitivas, donde impera un comunismo elemental, e incluso en las comunidades urbanas de la Antigüedad, es la misma comunidad con sus condiciones propias la que se presenta como base de la producción, y su reproducción como su fin último. Incluso en el régimen gremial de la Edad Medía vemos que ni el capital ni el trabajo

aparecen libres de vinculación, sino gobernados por sus vínculos con la corporación y por las relaciones correspondientes, por las consiguientes ideas del deber profesional, de los derechos del maestro, etc. Es al llegar al régimen capitalista de producción que...

Pie de Pagina cap. 48

1 Los tres fragmentos que insertamos a continuación aparecen en distintos pasajes del manuscrito correspondiente a la sección VI, *(F. E.)*

* Este pasaje puede, a nuestro juicio, descifrarse así: “las fuerzas, relaciones y formas sociales”. *(Nota de la ed. alemana.)*

** Creernos descifrar “especificado”. *(Nota de la ed. alemana.)*

*** Creemos descifrar: “sí admitimos lo que suponemos”. *(Nota de la ed. alemana.)* 2 Comienzo del cap. XLVIII, según el manuscrito del autor *[F. E.]*.

3 “Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio”

(A. Smith [La *riqueza de las naciones*, libro I, cap. VI, pp, 51–52]). “Así, las causas de la producción material son, a la par, las fuentes de las rentas originarias que existen” (Storch [*Cours d' economie politique*, San Petersburgo, 1815], tomo I, p. 259).

CAPITULO IL

COMPLEMENTO AL ANALISIS DEL PROCESO DE PRODUCCION

En la investigación que viene ahora podemos prescindir de la diferencia entre el precio de producción y el valor, puesto que esta diferencia desaparece allí donde, como aquí ocurre, se examina el valor del producto total anual, es decir, del producto del capital global de la sociedad.

La ganancia (beneficio del empresario más interés) y la renta del suelo no son sino formas peculiares que adoptan estas partes especiales de la plusvalía de las mercancías. La magnitud de la plusvalía es el límite de la suma de

magnitudes de las partes en que puede dividirse. La ganancia media más la renta equivalen, pues, a la plusvalía. Cabe la posibilidad de que una parte del sobre trabajo contenido en las mercancías y, por tanto, de la plusvalía, no entre directamente en el proceso de compensación para formar la ganancia media, de tal modo que una parte del valor de la mercancía no se exprese para nada en su precio. Sin embargo, en primer lugar, esto se compensa, por el hecho de que o bien la cuota de ganancia aumenta si la mercancía vendida por debajo de su valor constituye un elemento del capital constante, o bien la ganancia y la renta se traducen en un producto mayor, sí la mercancía vendida por menos de su valor entra como artículo de consumo individual en la parte del valor consumida como renta, En segundo lugar, desaparece en el movimiento que establece los promedios. En todo caso, aunque una parte de la plusvalía no expresada en el precio de la mercancía se pierda para la formación del precio, puede ocurrir que la suma de la ganancia media más la renta del suelo no sea nunca mayor, en su forma normal, aunque sí menor, que la plusvalía total. Su forma normal presupone un salario correspondiente al valor de la fuerza de trabajo. Incluso la renta de monopolio, siempre que no sea una deducción del salario, es decir, siempre que no forme una categoría especial, tiene que constituir siempre, indirectamente, una parte de la plusvalía; si no es parte del remanente del precio sobre el costo de producción de la mercancía misma, de la que forma parte, como ocurre en la renta diferencial, o una parte remanente de la plusvalía de la mercancía misma, de la que forma parte, sobre la parte de su propia plusvalía medida por la ganancia media (como ocurre en la renta absoluta), será, por lo menos, parte de la plusvalía de otras mercancías, es decir, de las mercancías que se cambian por la que tiene un precio de monopolio. La suma de la ganancia media más la renta del suelo no puede ser nunca mayor que la magnitud de que ambas forman parte, magnitud dada ya antes de operarse esta división. Para los efectos de nuestra investigación es indiferente, por tanto, el que toda la plusvalía de las mercancías, es decir, todo el sobre trabajo contenido en ellas, se realice o no en su precio. El sobre trabajo no puede realizarse nunca íntegramente, entre otras cosas porque, dados los cambios constantes de magnitud del trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía determinada, por efecto de los cambios continuos de la fuerza productiva del trabajo, una parte de las mercancías se produce siempre en condiciones anormales, teniendo, por tanto, que venderse por debajo de su precio individual. En todo caso, la ganancia más la renta del suelo equivalen

siempre a toda la plusvalía realizada (a todo el sobre trabajo realizado), y para los efectos de la investigación de que aquí se trata, podemos equiparar la plusvalía realizada a la plusvalía total, pues la ganancia y la renta del suelo son plusvalía realizada y, por tanto, en términos generales, la plusvalía que entra en el precio de las mercancías y, por consiguiente, prácticamente, toda la plusvalía que forma parte integrante de este precio.

De otra parte, el salario, que constituye la tercera forma peculiar de las rentas, equivale siempre a la parte variable del capital, es decir, a la parte que se invierte, no en medios de trabajo, sino en comprar fuerza de trabajo viva, en pagar a los obreros. (El trabajo que se paga con la inversión de rentas es pagado, a su vez, con salario, ganancia o renta del suelo y, por tanto, no forma parte del valor de las mercancías con que se paga. No hay, pues, por qué tenerlo en cuenta en el análisis del valor de las mercancías y de las partes integrantes en que se descompone.) Es la materialización de la parte de la jornada total de trabajo de los obreros en que se reproduce el valor del capital variable y, por tanto, el precio del trabajo; la parte del valor de las mercancías en que el obrero reproduce el valor de su propia fuerza de trabajo o el precio de su trabajo. La jornada total de trabajo del obrero se descompone en dos partes. Una parte, en que ejecuta la cantidad de trabajo necesaria para reproducir el valor de sus propios medios de subsistencia: es la parte retribuida de su trabajo total, la parte de su trabajo necesaria para su propio sustento y reproducción. Todo el resto de la jornada de trabajo, toda la cantidad de trabajo restante que realiza después de cubrir el trabajo, realizado en el valor de su salario, es sobre trabajo, trabajo no retribuido, que se traduce en la plusvalía de su producción total de mercancías (y, por tanto, en una cantidad excedente de

mercancías), plusvalía que, a su vez, se descompone en las diversas partes ya mencionadas: en la ganancia (ganancia de empresario más interés) y la renta del suelo.

Por consiguiente, la parte íntegra del valor de las mercancías en que se realiza el trabajo total añadido por los obreros durante un día o durante un año, el valor total del producto anual que este trabajo crea, se descompone en el valor del trabajo, la ganancia y la renta del suelo. En efecto, este trabajo total se divide en el trabajo necesario, por medio del cual crea el obrero la parte de

valor del producto con que él mismo se paga, o sea, el salario, y el sobre trabajo no retribuido, con el que crea la parte del valor del producto que representa la plusvalía y que más tarde se desdobla en ganancia y renta del suelo. Fuera de este trabajo, el obrero no ejecuta trabajo alguno y, fuera del valor total del producto que reviste las formas de salario, ganancia y renta del suelo, no crea otro valor. El valor del producto anual en que se traduce su trabajo nuevo añadido durante el año es igual al salario o valor del capital variable más la plusvalía, que a su vez se desdobla en las formas de ganancia y renta del suelo.

Por tanto, la parte integra del valor del producto anual que el obrero crea durante el año se traduce en la suma anual de valor de las tres clases de rentas, en la suma de valor del salario, la ganancia y la renta del suelo. Es, pues, evidente que en el valor del producto anualmente creado no se reproduce el valor del capital constante, pues el salario es igual solamente al valor del capital variable invertido en la producción, y la renta del suelo y la ganancia sólo equivalen a la plusvalía, al remanente del valor producido sobre el valor total del capital desembolsado, el cual equivale, a su vez, al valor del capital constante más el del capital variable.

Para los efectos de la dificultad que aquí se trata de resolver, es de todo punto indiferente que una parte de la plusvalía convertida en ganancia y renta del suelo no se consuma como renta, sino que se destine a la acumulación. La parte que se ahorra para destinarla al fondo de acumulación sirve para crear un capital nuevo, adicional, pero no para reponer el antiguo, ni la parte invertida en fuerza de trabajo ni la empleada en medios de trabajo. Podemos admitir, pues, para simplificar el problema, que todas las rentas se destinan íntegras al consumo individual. La dificultad que se plantea es doble. De una parte, el valor del producto anual a través del cual se consumen estas rentas, el salario, la ganancia y la renta del suelo, encierra una parte de valor que es igual a la parte de valor del capital constante absorbido por él. Encierra esta parte de valor, además de la que representa el salario y de la que representa la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, su valor es = salario + ganancia + renta del suelo + C, que expresa la parte del valor constante. Ahora bien,

¿cómo el valor producido anualmente, y que sólo es = salario + ganancia + renta del suelo, puede comprar un producto cuyo valor es = (salario +

ganancia + renta del suelo) + C? ¿Cómo puede el valor anualmente producido comprar un producto que encierra un valor superior al suyo?

De otro modo, si prescindimos de la parte del capital constante, que no entra en el producto y que, por tanto, aunque disminuida en su valor, sigue existiendo después de la producción anual de las mercancías lo mismo que antes; sí, por tanto. prescindimos por el momento del capital fijo empleado, pero no consumido, tendremos que la parte constante del capital invertido en forma de materias primas y auxiliares entra íntegramente en el nuevo producto, mientras que otra parte de los medios de trabajo se consume en su totalidad y otra parte sólo se consume parcialmente, por donde la producción absorbe solamente una fracción de su valor. Esta parte del capital constante consumida íntegramente en la producción tiene que reponerse en especie. Suponiendo que todos los demás factores y principalmente la fuerza de trabajo permanezcan invariables, costará la misma cantidad de trabajo que antes de su reposición, es decir, deberá reponerse mediante un equivalente de valor. En otro caso, la reproducción no podrá realizarse en la misma escala.

Ahora bien, ¿quién ha de ejecutar estos trabajos y quién los ejecuta?

En cuanto a la primera dificultad, a saber: quién ha de pagar la parte de valor constante que se contiene en el producto, y con qué se hará ese pago, suponemos que el valor del capital constante absorbido en la producción reaparece como parte del valor del producto. Esto no se halla en contradicción con las del segundo punto a resolver. Ya en el libro I, cap. V *(Proceso de trabajo y proceso de valorización)* [ver también pp. 160 *ss*.] se puso de manifiesto cómo la simple adición de nuevo trabajo hace que se conserve en el producto el antiguo valor, aunque no lo reproduzca, sino que se limite a añadir algo a él, a crear un valor adicional, y que esto ocurre con el trabajo, no en cuanto creador de valor, es decir, en cuanto trabajo en general, sino en su función de trabajo productivo concreto. Para conservar el valor del capital constante en el producto en que se gastan las rentas, es decir, el valor íntegro creado durante el año, no se necesita, por consiguiente, ningún trabajo adicional. Pero sí se necesita invertir nuevo trabajo adicional para reponer el capital constante consumido en cuanto a su valor y en cuanto a su valor de uso durante el año anterior y sin reponer el cual seria imposible en absoluto la reproducción.

Todo el trabajo nuevo añadido toma cuerpo en el nuevo valor creado durante el año, el cual, a su vez, se divide íntegro entre las tres rentas: el salario, la ganancia y la renta del suelo. Por tanto, de una parte, no quedará sobrante ningún trabajo social para destinarlo a reponer el capital constante consumido, una parte del cual debe restituirse en cuanto a su valor, y en especie, y otra solamente en cuanto a su valor (simplemente

por el desgaste del capital fijo). De otra parte, el valor creado anualmente por el trabajo, que se desdobla en las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo (y en estas formas será invertido), no parece que es suficiente para pagar o para comprar el capital constante que se contiene necesariamente en el producto anual aparte de su propio valor.

Como vemos, el problema aquí planteado se ha resuelto ya al estudiar la reproducción del capital social en su conjunto (libro II, sec. III). Si volvemos aquí sobre él es porque allí aún no se había expuesto la plusvalía en sus distintas formas de renta: ganancia (beneficio de empresario más interés) y renta del suelo, razón por la cual no podía tratarse tampoco bajo estas formas y, en segundo lugar, porque las formas del salario, la ganancia y la renta del suelo llevan precisamente aparejado en el análisis una falla increíble, que recorre toda la economía política desde A. Smith.

Al tratar este problema, dividíamos todo el capital en dos grandes categorías: I, producción de medios de producción; II, producción de medios de consumo individual. El hecho de que haya productos que sirven tanto para el disfrute personal como de medios de producción (por ejemplo, un caballo, el trigo, etc.) no destruye en modo alguno la justeza absoluta de esta clasificación. Clasificación que no es, por cierto, ninguna hipótesis, sino simplemente la expresión de un hecho real. Tomemos el producto anual de un país. Una parte del producto, cualquiera que sea su capacidad para actuar como medio de producción, entra en el consumo individual. Es el producto en el que se invierten los salarios, las ganancias y las rentas del suelo. Este producto es el fruto de una determinada sección del capital social. Cabe la posibilidad de que este mismo capital cree también productos pertenecientes a la categoría I. En este caso, no es la parte de este capital consumida por el producto de la clase II, es decir, por el producto destinado realmente al consumo individual, el que crea los productos del consumo productivo correspondientes a la clase

I. El producto II, producto destinado al consumo individual y en el que, por tanto, se consumen las rentas, es en su integridad materialización del capital consumido en él más el remanente producido. Es, por tanto, producto de un capital invertido en la simple producción de medios de consumo. Y del mismo modo, la sección I del producto anual destinada a servir de medios de reproducción, de materias primas e instrumentos de trabajo, a pesar de que este producto pueda, por su naturaleza, servir también de medios de consumo, es el producto de un capital invertido en la simple producción de medios de producción. Por lo demás, la inmensa mayoría de los productos que forman el capital constante presentan además una forma que les impide destinarlos al consumo individual. Y aunque no fuese así, aunque el campesino, por ejemplo, pueda comer la simiente o matar para carne el ganado de labor, existe la traba económica que le impide hacerlo, exactamente lo mismo que si esta parte del producto presentase forma no consumible.

Como ya hemos dicho, prescindimos en ambas categorías de la parte fija del capital constante que sigue existiendo, en especie y en cuanto al valor, independientemente del producto anual de ambas categorías.

En la categoría II, en cuyos productos se consumen el salario, la ganancia y la renta del suelo, en una palabra, las rentas, el producto se halla formado, en cuanto al valor, por las mismas tres partes integrantes.

Una parte equivale al valor del capital constante absorbido por la producción; otra parte equivale al valor del capital variable invertido en ella, a la parte del capital invertida en salarios; finalmente, otra parte equivale a la plusvalía producida y es, por tanto = la ganancia + la renta del suelo. La primera parte integrante del producto de la categoría II, o sea, el valor del capital constante, no puede ser consumido ni por los capitalistas ni por los obreros de la clase II, ni tampoco por los terratenientes. No forma parte de sus rentas, sino que debe reponerse en especie y necesita venderse para ello. En cambio, las otras dos partes integrantes de, este producto equivalen al valor de las rentas creadas dentro de esta categoría = salario + ganancia + renta del suelo.

El producto de la clase I se halla integrado en cuanto a la forma por las mismas partes. Pero la parte que aquí representa la renta, el salario + la ganancia + la renta del suelo, en una palabra, el capital variable + la

plusvalía, no se consume aquí bajo la forma natural de los productos de esta clase I, sino en productos de la clase II. Por consiguiente, el valor de las rentas de la clase I tiene que consumirse en la parte del producto de la clase II que forma el capital constante de II que es necesario reponer. La parte del producto de la clase II que tiene que reponer su capital constante es consumido en su forma natural por los obreros, los capitalistas y los terratenientes de la clase I. Todos ellos gastan sus rentas en este producto II. Por otra parte, el producto de la clase I, en especie natural, en cuanto representa renta de la clase I, es consumido productivamente por la clase II, cuyo capital constante repone en productos.

Finalmente, en cuanto a la sección I, la fracción constante de capital que ha sido consumida, es reemplazada por sus propios productos consistentes precisamente en medios de trabajo, materias primas y auxiliares, etc., reemplazamiento que se opera bien por el cambio entre capitalistas de I, o bien porque una parte de esos capitalistas tiene la posibilidad de volver a emplear directamente su propio producto como medio de producción.

Tomemos el esquema de la reproducción simple que establecíamos más arriba (libro II, cap. XX, II [p.

376]:

I. 4,000 *c* + 1,000 *v* + 1,000 *p* = 6,000

= 9,000

II. 2,000 *c* + 500 *v* + 500 *p* = 3,000

Según esto, los productores y terratenientes de II consumirán como renta 500 *v* + 500 *p* = 1,000; quedan 2,000 *c* para reponer.

Estos 2,000 son absorbidos por los obreros, los capitalistas y los rentistas de la clase I, cuyas rentas =

1,000 *v* + 1,000 *p* = 2,000. El producto absorbido por II es consumido como renta por I y la parte de las rentas de I que se traduce en productos no consumibles es utilizada por II como capital constante. Sólo falta, pues,

rendir cuentas de los 4,000 *c* de I. Estos se reponen del propio producto de I = 6,000, mejor dicho = 6,000 –

2,000, pues estos 2,000 se han invertido ya en capital constante para II. Hay que advertir que estas cifras se dan arbitrariamente, por lo cual se establece también de un modo arbitrario la proporción entre el valor de las rentas de I y el valor del capital constante de II. Sin embargo, es evidente que, siempre y cuando que el proceso de reproducción se desarrolle normalmente y en igualdad de circunstancias, la suma valor del salario, la ganancia y la renta del suelo de la clase I tiene que ser necesariamente igual al valor del capital constante de la clase II. De otro modo, la clase II no podría reponer su capital constante o la clase I no podría convertir sus rentas de una forma no consumible en una forma consumible.

El valor del producto–mercancías anual, exactamente lo mismo que el valor del producto–mercancías de una inversión concreta de capital y que el valor de toda mercancía determinada, se reduce, pues, a dos partes de valor: una, A, que repone el valor del capital constante invertido; otra, B, que se traduce en las formas de salario, ganancia y renta del suelo. La segunda parte del valor, B, es antagónica de la primera, A, en el sentido de que ésta, en igualdad de circunstancias: *1°* no reviste la forma propia de las rentas, *2°* refluye siempre bajo la forma de capital y, concretamente, de capital constante. Pero, a su vez, la otra parte integrante, B, encierra contradicciones internas. La ganancia y la renta del suelo coinciden con el salario en que las tres son formas de las rentas. No obstante, se distinguen esencialmente en que la ganancia y la renta del suelo representan plusvalía y, por tanto, trabajo no retribuido, mientras Que el salario representa salario pagado. La parte del valor del producto que representa salarios desembolsados, que, por tanto, repone el salario y que, según las premisas de que aquí partimos, consistentes en que la reproducción se opere en la misma escala y bajo las mismas condiciones, se convierte de nuevo en salario, refluye primeramente como capital variable, como parte integrante del capital que hay que invertir de nuevo en el proceso de reproducción. Esta parte funciona de dos modos. Primeramente, existe bajo forma de capital y se cambia como tal por fuerza de trabajo. Luego, ya en manos del obrero, se convierte en la renta que. éste obtiene de la venta de su fuerza de trabajo, se invierte en, medios de vida y se consume así como tal renta. Este doble proceso se manifiesta a través de la

circulación del dinero como mediadora. El capital variable se desembolsa en dinero, se paga en forma de salarios. Esa es su primera función como capital. Se cambia por fuerza de trabajo y se convierte en la manifestación de ella, o sea, el trabajo. Tal es el proceso, para el capitalista. Pero, en la segunda operación tenemos que con este dinero compran los obreros una parte de su producto–mercancías, parte que se mide por este mismo dinero y se consume como renta. Si prescindimos mentalmente de la circulación del dinero, vemos que es una parte del producto del obrero la que se encuentra en manos del capitalista bajo la forma de capital palpable. Esta parte es la que el capitalista desembolsa como capital, la que entrega al obrero a cambio de nueva fuerza de trabajo, mientras que el obrero, por su parte, la consume como renta, ya sea directamente o cambiándola por otras mercancías. Por tanto, la parte del valor del producto destinado, en el proceso de reproducci6n, a convertirse en salario, en renta para los obreros, empieza refluyendo a las manos del capitalista bajo la forma de capital y, más concretamente, de capital variable. Es ésta una condición esencial'

para que el trabajo pueda reproducirse constantemente como trabajo asalariado, los medios de producción como capital y el mismo proceso de producción como proceso de producción capitalista.

Sí no queremos vernos envueltos en dificultades inútiles, debemos distinguir el rendimiento bruto y el rendimiento neto de la renta bruta y la renta neta.

El rendimiento bruto o el producto bruto es el producto integro reproducido. Si exceptuamos la parte invertida pero no consumida del capital fijo, vemos que el valor del rendimiento bruto o del producto bruto es igual al valor del capital invertido y consumido en la producción, del capital constante y el variable, más la plusvalía, que se traduce en ganancia y renta del suelo. Y, si no nos fijamos en el producto del capital individual, sino en el del capital social visto en su conjunto, nos encontramos con que el rendimiento bruto

equivale a los elementos materiales que forman el capital constante y el variable más los elementos materiales del producto sobrante en que toman cuerpo la ganancia y la renta del suelo.

La renta bruta es la porción de valor y la parte por ella medida del producto bruto que queda después de deducir la porción de valor y la parte del

producto por ella medida de la producción total que repone el capital constante invertido y consumido en la producción. La renta bruta es igual, por tanto, al salario (o a la parte del producto destinado a servir nuevamente de renta del obrero) + la ganancia + la renta. La renta neta, por el contrario, es la plusvalía y, por tanto, el producto sobrante que queda después de deducir el salario y, por consiguiente, en realidad, la plusvalía realizada por el capital, que ha de repartirse entre éste y los terratenientes, y el producto sobrante medido por ella.

Ahora bien, ya hemos visto que el valor de cada mercancía y el valor de todo el producto –mercancías de cada capital individual se divide en dos partes: una, que se limita a reponer el capital constante, y otra, que si bien en parte refluye como capital variable y también, por tanto, bajo la *forma* de capital, está destinada, sin embargo, a convertirse íntegramente en renta bruta y a revestir la forma del salario, la ganancia y la renta del suelo, la suma de las cuales constituye la renta bruta. Hemos visto también que lo mismo acontece con respecto al valor del producto total anual de una sociedad. Sólo media una diferencia entre el producto del capitalista individual y el de la sociedad en el sentido siguiente: desde el punto de vista del capitalista individual, la renta neta se distingue de la renta bruta, pues ésta incluye el salario y aquélla lo excluye. Pero si nos fijamos en la renta de toda la sociedad, vemos que la renta nacional está formada por los salarios, más las ganancias, más las rentas del suelo, es decir, que coincide con el ingreso global. Sin embargo, esto es también una abstracción, en cuanto que, a base de la producción capitalista, toda la sociedad se sitúa en el punto de vista del capitalismo y, por tanto, sólo considera renta neta la que se traduce en ganancia y renta del suelo.

En cambio, la fantasía, tal como la sostiene, por ejemplo, el señor Say, de que todo el rendimiento, el producto bruto total, se reduce para una nación a rendimiento neto o no se distingue de él y de que, por tanto, esta diferencia desaparece desde el punto de vista nacional, no es más que la necesaria y última expresión de ese dogma absurdo que recorre toda la economía política desde A. Smith, según el cual el valor de las mercancías se desdobla íntegramente, en última instancia, en el salario, la ganancia y la renta del suelo.1

Comprender, en el caso de cada capitalista de por sí, que una parte de su

producto tiene que volver a convertirse necesariamente en capital (aun prescindiendo de la ampliación de la reproducción o de la acumulación), y no sólo en capital variable, destinado a convertirse a su vez en renta para los obreros, es decir, en una de las formas de la renta, sino también en capital constante, el cual no puede convertirse en renta jamás; comprender esto es, por supuesto, extraordinariamente fácil. Basta echar una mirada al proceso de producción, para convencerse de ello. La dificultad empieza cuando se enfoca el proceso de producción en su conjunto. La circunstancia de que el valor de toda la parte del producto que se consume como renta bajo la forma de salar o, ganancia y renta del suelo (siendo indiferente, para estos efectos, el que se consuma individual o productivamente) sea totalmente absorbida, en realidad, cuando se la analiza, por la suma de valor integrada por el salario, más la ganancia, más la renta del suelo, es decir, en el valor total de las tres rentas, a pesar de que el valor de esta parte del producto, exactamente igual que aquella que no entra en la renta, contiene una parte de valor = *C*, igual al valor del capital constante absorbido por ella y, por tanto, es imposible de toda evidencia que se delimite por el valor de la renta: por una parte, el hecho prácticamente innegable, por otra la no menos innegable contradicción teórica, plantean una dificultad que se echa por tierra del modo más fácil proclamando que el valor de las mercancías sólo encierra una parte de valor que puede distinguirse de la parte existente en forma de renta, en apariencia, desde el punto de vista del capitalista individual. Se pronuncia la frase de que ante unos aparece como renta lo que para otros constituye capital, y se evita el esfuerzo de seguir meditando sobre el problema. Cómo, entonces, si el valor de todo el producto puede consumirse bajo la forma de rentas, es posible reponer el capital anterior y cómo el valor del producto de todo capital individual puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más *C*, más el capital constante y la suma total de valor de los productos de todos los capitales puede ser igual a la suma de valor de las tres rentas más 0, constituye, naturalmente, para quienes as! razonan, un

enigma insoluble, que hay que resolver necesariamente diciendo que ningún análisis es capaz de descubrir los elementos simples integrantes del precio y que debemos

contentarnos con el circulo vicioso y el progreso sin fin. Por donde lo que aparece como capital constante puede reducirse a salario, ganancia y renta del

suelo y, en cambio, los valores de las mercancías, en los que se traducen el salario, la ganancia y la renta del suelo, se hallan determinados a su vez por el salario, la ganancia y la renta del suelo, y así sucesivamente, hasta el ínfinito.2

El dogma radicalmente falso según el cual el valor de las mercancías puede reducirse en última instancia a salario + ganancia + renta del suelo se expresa también diciendo que el consumidor tiene que pagar en última instancia el valor integro del producto total; o bien sosteniendo que la circulación de dinero entre productores y consumidores tiene que ser, en última instancia, igual a la circulación de dinero entre los mismos productores (Tooke); tesis que son todas ellas tan falsas como el principio que les sirve de base.

Las dificultades que conducen a este análisis falso y *prima facie* absurdo son, brevemente expuestas, las siguientes:

1) El hecho de no comprender la relación fundamental que existe entre el capital constante y el capital variable ni, por tanto, la naturaleza de la plusvalía, lo que equivale, consiguientemente, a no comprender lo que constituye toda la base del régimen capitalista de producción. El valor de cada producto parcial del capital, de cada mercancía, encierra una parte de valor = capital constante, una parte de valor = capital variable (convertida en salarios para los obreros) y una parte de valor = plusvalía (que más tarde se desdobla en ganancia y renta del suelo). ¿Cómo es, pues, posible que el obrero con su salario, el capitalista con su ganancia y el terrateniente con su renta del suelo compren mercancías cada una de las cuales encierra no solamente una de estas tres partes integrantes, sino las tres juntas, y cómo explicarse que la suma de valor del salario, la ganancia y la renta del suelo, es decir, de las tres fuentes de renta, compre las mercancías que se destinan al consumo total de los destinatarios de estas rentas, mercancías que, además de estos tres elementos de valor, encierran otro, que es el capital constante? ¿Cómo pueden comprar con un valor de tres el valor de cuatro?3

El análisis de este problema ha sido expuesto ya en el libro II sección III.

2) El hecho de no comprender cómo el trabajo, al añadir nuevo valor, conserva el valor antiguo bajo una forma nueva, sin producir de nuevo este valor.

3) El hecho de no comprender la trabazón del proceso de reproducción, tal como se presenta, no desde el punto de vista del capital individual, sino desde el punto de vista del capital en su conjunto; la dificultad de cómo el producto en que se realizan el salario y la plusvalía, en que se realiza, por tanto, el valor total creado por todo el trabajo nuevo añadido durante el año, puede reponer su parte de valor constante y, al mismo tiempo, traducirse en valor limitado solamente por las rentas, y cómo, además, el capital constante consumido en la producción puede reponerse, en cuanto a la materia y en cuanto al valor, por nuevo capital constante, a pesar de que la suma total del nuevo trabajo añadido sólo se realiza en salario y plusvalía y se traduce exhaustivamente en la suma del valor de ambos. Aquí es precisamente donde reside la dificultad fundamental, en el análisis de la reproducción y de la relación entre sus distintos elementos, tanto en cuanto a su carácter material como en cuanto a sus relaciones de valor.

4) Pero hay además otra dificultad, que se agranda aún más tan pronto como las diversas partes integrantes de la plusvalía aparecen bajo la forma de rentas independientes las unas de las otras. Nos referimos a la dificultad que supone el que los conceptos fijos de renta y capital se truequen y cambien de lugar entre sí, con lo que aparecen como conceptos puramente relativos desde el punto de vista del capitalista individual y parecen borrarse al abarcar con la mirada el proceso de producción en su conjunto. Así por ejemplo, las rentas de los obreros y capitalistas de la categoría I, que produce capital constante, repone en cuanto al valor y en cuanto a la materia el capital constante de la categoría capitalista II, que produce medios de consumo. Cabe, pues, pasar de largo ante la dificultad pensando que lo que para unos es renta es para otros capital y que, por tanto, estos conceptos no tienen nada que ver con la particularidad real de los elementos de valor de la mercancía. Además, hay mercancías que, estando destinadas en última instancia a servir de elementos materiales para la inversión de las rentas, es decir, de medios de consumo. recorren durante el año diversas fases, por ejemplo, la de hilados de lana y la de paño. En una fase constituyen una parte del capital constante, en otra se consumen individualmente y entran, por tanto, íntegramente en la renta. Cabría, pues, llegar a pensar con A. Smith que el capital constante es sólo un elemento aparente del valor de las mercancías, que desaparece dentro de la conexión total. También se operan actos de cambio de capital

variable por renta. El obrero compra con su salario la parte de las mercancías que forma su renta. Con ello repone al capitalista, al mismo tiempo, la forma–dínero del capital variable. Finalmente, una parte de los productos que forman el capital constante se repone en especie o mediante intercambio entre los productores del mismo capital constante, proceso con el que los consumidores no guardan relación alguna. Al perder esto de vista, se tiene la sensación de que la renta de los consumidores repone el producto íntegro, incluyendo, por tanto, la parte constante del valor.

5) Prescindiendo de la confusión que provoca la transformación de los valores en precios de producción, existe otra, que es la nacida de la transformación de la plusvalía en las distintas formas de la renta, la ganancia y la renta del suelo, formas específicas, independientes las unas de las otras y referidas a los distintos elementos de la producción. Se olvida que los valores de las mercancías constituyen la base y que el desdoblamiento de estos valores en diversas partes integrantes, que luego se desarrollan hasta convertirse en formas de rentas, su transformación en relaciones entre los distintos poseedores de los distintos agentes de la producción y las distintas partes integrantes del valor, su distribución entre estos poseedores con arreglo a determinados títulos y categorías, no modifica en lo más mínimo la misma determinación del valor ni la ley por la que se rige. La ley del valor no se modifica tampoco, ni mucho menos, por el hecho de que la nivelación de las ganancias, es decir, la distribución de la plusvalía total entre los distintos capitales y los obstáculos que en parte (en la renta absoluta) pone la propiedad territorial en el camino de esta nivelación determinan los precios medios reguladores de las mercancías de un modo divergente de sus valores individuales. Esto afecta al recargo de la plusvalía sobre los diversos precios de las mercancías, pero no destruye la plusvalía misma ni el valor total de las mercancías como fuente de estos distintos elementos integrantes del precio.

Es éste el *quid pro quo* que examinamos en el capítulo siguiente y que se halla necesariamente relacionado con la apariencia de que el valor nace de las propias partes que lo integran. Las distintas partes integrantes del valor de la mercancía empiezan, en efecto, presentando formas autónomas en las rentas y se refieren, como tales rentas, no al valor de la mercancía como a su fuente, sino a los distintos elementos materiales de la producción, como sí naciesen de ellos. Se refieren, en realidad, a ellos, pero no como partes integrantes del

valor, sino como rentas, como partes integrantes del valor que corresponde a estas categorías determinadas de los agentes de la producción, al obrero, al capitalista, al terrateniente. Cabe, sin embargo, imaginarse que estas partes integrantes del valor, en vez de surgir del desdoblamiento del valor de las mercancías, son por el contrarío las que lo forman mediante su unión, por donde se desemboca en el hermoso circulo vicioso de que el valor de las mercancías nace de la suma de valor de salario, ganancia y renta del suelo y de que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo se halla determinado, a su vez, por el valor de las mercancías, etc.4

Si nos fijamos en el estado normal de la reproducción, vemos que sólo una parte del

trabajo nuevo añadido se destina a la constante: es, precisamente la parte que producción y, por tanto, a la reposición del capital repone el capital constante consumido en la producción de medios de consumo, de los elementos materiales de las rentas. Esto se compensa por el hecho de que esta parte constante de la categoría II no cuesta ningún trabajo adicional.

Ahora bien, el capital constante, que (si nos fijamos en el proceso de reproducción en su conjunto, en el que va implícita, por tanto, aquella compensación entre las categorías I y II) no es producto del trabajo nuevo añadido, aunque este producto no podría elaborarse sin él; este capital constante se halla expuesto durante el proceso de reproducción, considerado en cuanto a su materia, a contingencias y peligros que pueden diezmarlo. (Además, puede disminuir también en cuanto al valor, al cambiar la capacidad productiva del trabajo; pero esto se refiere solamente al capitalista individual.) De aquí que una parte de la ganancia y, por tanto, de la plusvalía y también, consiguientemente, del sobre producto que representa solamente (en cuanto al valor) trabajo nuevo añadido, se destine a fondo de seguro, siendo indiferente en cuanto a la naturaleza misma de la cosa que este fondo de seguro se

administre como negocio aparte por compañías aseguradoras o lo administre directamente el capital. Es ésta la única parte de la renta que no se consume como tal ni sirve tampoco, necesariamente, de fondo de acumulación. Sí sirve de hecho como tal fondo o cubre

simplemente las pérdidas de la reproducción, será por obra de la casualidad. Es también la única parte de la plusvalía y del sobre producto, así como por tanto, del sobre trabajo que

seguiría existiendo necesariamente después de abolirse el régimen capitalista de producción, además de la parte destinada a la acumulación, es decir, a ampliar el proceso de reproducción. Lo cual presupone, naturalmente, que la parte consumida de un modo

regular por los productores directos no quede reducida a su mínimo actual. Fuera del sobre trabajo destinado a los que por razones de edad no pueden participar aún en la producción o han dejado ya de participar en ella, desaparecerá todo trabajo encaminado a sostener a quienes no trabajan. Sí nos imaginamos los comienzos de la sociedad, vemos que en ellos no existían aún los medios de producción creados, es decir, el capital constante, cuyo valor se transfiere al producto y que, en la reproducción en la misma escala tiene que reponerse en especie a base del producto, en una proporción determinada por su valor. Pero la

naturaleza suministra directamente, en esta fase, los medios de subsistencia, que no es necesario empezar por producir. De este modo, concede también al salvaje, que tiene aún pocas necesidades que satisfacer, el tiempo que necesita, no para emplear en la nueva producción los medios de producción que aún no existen, sino para convertir en medios de producción, en arcos, cuchillos de piedra, botes, etc., otros productos naturales, además de desplegar el trabajo que supone la apropiación de los medios de vida suministrados

directamente por la naturaleza.

Si consideramos simplemente en su aspecto material este proceso de vida del salvaje, vemos que corresponde exactamente a la reversión del sobre trabajo a nuevo capital. En el proceso de acumulación observamos todavía, constantemente, la transformación de este producto del trabajo excedente en capital, y el hecho de que todo nuevo capital nazca de la ganancia, de la renta del suelo o de otras formas de la renta, es decir, del sobre trabajo, conduce a la idea falsa de que todo valor de las mercancías proviene de una renta. Esta reversión de la ganancia a capital demuestra por el contrario, si, se analiza la

cosa a fondo, que el trabajo adicional —que se traduce siempre en la forma de una renta— no sirve para conservar la reproducción respectiva del valor–capital anterior, sino, en la medida en que no se consuma como renta, para crear un nuevo capital remanente.

Toda la dificultad nace del hecho de que el trabajo nuevo añadido, cuando el valor creado por él no se reduce a salario, aparece todo él como ganancia —concebida aquí como la forma de la plusvalía en general—

, es decir, como un valor que no le ha costado nada al capitalista y que, consiguientemente, no tiene por qué reponerle tampoco nada que haya desembolsado, ningún capital. Este valor existe, por tanto, bajo la forma de riqueza disponible, adicional, en una palabra, desde el punto de vista del capitalista individual, bajo la forma de su renta. Pero este valor de nueva creación puede ser consumido tanto productiva como individualmente, tanto en función de capital como en función de renta. En parte, deberá ser consumido productivamente, por exigirlo así su forma natural. Es, pues, evidente, que el trabajo añadido anualmente crea tanto capital como renta, como lo revela también el proceso de la acumulación. La parte de la fuerza de trabajo invertida en la creación de nuevo capital (y, por tanto, manteniendo la anterior analogía, la parte de la jornada de trabajo que el salvaje invierte, no en apropiarse el alimento, sino en fabricar las herramientas con que se lo apropia) aparece invisible por el hecho de que todo el producto de trabajo sobrante reviste primeramente la forma de ganancia, concepto que en realidad nada tiene que ver con este producto sobrante mismo y que sólo se refiere a la relación privada entre el capitalista y la plusvalía embolsada por él. En realidad, la plusvalía creada por el obrero se divide en renta y capital; es decir, en medios de consumo y medios adicionales de producción. Pero el antiguo capital constante, procedente del año anterior (prescindiendo de la parte deteriorada que, se destruye en la proporción correspondiente, pues sólo consideramos la parte que no va a ser reproducida; luego, estas perturbaciones del proceso de reproducción caen dentro del seguro), no se reproduce, en cuanto a su valor, por el trabajo nuevamente incorporado.

Vemos, asimismo, todo él, en rentas, salario, ganancia y renta del suelo. Pero aquí se pierde de vista: *1)* que una parte del trabajo nuevo añadido es absorbido constantemente por la reproducción y la reposición del capital

constante consumido, aunque este trabajo nuevamente incorporado se desdoble una parte del valor del producto de este trabajo no es producto de este nuevo trabajo añadido, sino capital constante preexistente y consumido; que la parte del producto en que se traduce esta parte del valor no se convierte tampoco, por tanto, en renta, sino que repone en especie lo medios de producción de este capital constante , *2)* que la parte de valor en que se traduce realmente este nuevo trabajo añadido no se consume en especie como renta, sino que repone el capital constante en otra rama de producción, a la que se transfiere bajo su forma natural, rama

de producción en la que puede consumirse como renta pero que, a su vez, no es tampoco producto exclusivo del nuevo trabajo incorporado.

Cuando la reproducción se desarrolla en escala invariable, todo elemento consumido del capital constante, si no en cuanto a la cantidad y a la forma, sí en cuanto a la capacidad de acción, debe ser repuesto en especie por un nuevo ejemplar de tipo adecuado. Sí la productividad del trabajo sigue siendo la misma, esta reposición natural lleva implícita la reposición del mismo valor que tenia el capital constante bajo su antigua forma. Pero si la productividad del trabajo aumenta, de tal modo que ahora sea posible reproducir los mismos elementos materiales con menos trabajo, una parte menor de valor del producto podrá reponer íntegramente en especie la parte constante. En este caso, el remanente podrá servir para la formación de un nuevo capital adicional, o podrá darse a una parte mayor del producto la forma de medios de consumo o reducirse el trabajo sobrante. Si, por el contrario, disminuye la capacidad productiva del trabajo, tendrá que destinarse una parte mayor del producto a reponer el capital antiguo, y entonces el producto sobrante disminuirá.

La reversión de la ganancia, o en general de cualquier forma de la plusvalía, a capital indica —sí prescindimos de la forma económica históricamente dada y la consideramos simplemente como creación de nuevos precios de producción— que persiste el régimen en que el obrero, además del trabajo destinado a adquirir sus medios directos de subsistencia, invierte trabajo en producir medios de producción. La transformación de la ganancia en capital significa simplemente el empleo de una parte del trabajo remanente en crear nuevos medios adicionales de producción. El que esto se realice bajo la forma

de la transformación de la ganancia en capital sólo quiere decir una cosa, y es que no es el obrero, sino el capitalista quien dispone del trabajo remanente. El hecho de que este trabajo remanente tenga que pasar previamente por una fase en la que aparece bajo la forma de renta (mientras que en el salvaje, por ejemplo, se presenta directamente como trabajo suplementario directamente usado en fabricar medios de producción) indica que este trabajo o su producto es apropiado por quienes no los trabajan. Pero lo que en realidad se convierte en capital no es la ganancia como tal. La transformación de la plusvalía en capital quiere decir, simplemente, que el capitalista no consume individualmente como renta la plusvalía y el sobre producto. Pero lo que realmente se transforma así es el valor, el trabajo materializado o el producto en que este valor se traduce directamente o por el que se cambia, previa su transformación en dinero. Aunque la ganancia revierta a capital, no es esta forma concreta de la plusvalía, la ganancia, la que sirve de fuente al nuevo capital. La plusvalía, en esta operación, cambia simplemente de forma. Pero no es este cambio de forma el que la convierte en capital. Son la mercancía y su valor los que funcionan ahora como capital. El hecho de que el valor de la mercancía no se haya pagado —y sólo así se convierte en plusvalía— es de todo punto indiferente en cuanto a la materialización del trabajo, en

cuanto al valor mismo.

Este equivoco se expresa bajo diversas formas. Por ejemplo, al sostener que las mercancías que forman el capital constante contienen también elementos de salario, ganancia y renta del suelo. O cuando se afirma que lo que para unos representa renta representa para otros capital, razón por lo cual éstos son conceptos puramente subjetivos. Así, por ejemplo, el hilado que produce el fabricante de hilados encierra una parte de valor que para él representa ganancia. Por tanto, cuando el fabricante de tejidos compra el hilado, realiza la ganancia del fabricante de hilados, pero para él el hilado es, simplemente, una parte de su capital constante.

Además de lo que ya dejamos expuesto acerca de las relaciones entre la renta y el capital, debemos agregar aquí lo siguiente: lo que, fijándonos en el valor, entra con el hilado como elemento constitutivo en el capital del fabricante de tejidos es el valor del hilado. El modo como las partes de este valor se hayan desdoblado para el mismo fabricante de hilados en capital y renta o, dicho en

otros términos, en trabajo pagado y trabajo no retribuido, es en absoluto indiferente en cuanto a la determinación de valor de la misma mercancía (prescindiendo de las modificaciones impuestas por la ganancia media). En el fondo de todo esto acecha siempre la creencia de que la ganancia y la plusvalía en general representa un remanente sobre el valor de la mercancía conseguido solamente a fuerza de recargos, de estafas mutuas, de ganancias en la venta. La verdad es que, al pagarse el precio de producción o el valor de la mercancía se pagan también, naturalmente, las partes integrantes de su valor que se traducen para su vendedor en forma de rentas. Aquí no nos referimos, naturalmente, a los precios de monopolio.

Por lo demás, es absolutamente cierto que las partes integrantes de las mercancías que forman el capital constante pueden reducirse, como todo otro valor de las mercancías, a partes de valor que se traducen para los productores y los apropiadores de los medios de producción en salario, ganancia y renta del suelo. Esto no es sino la forma capitalista en que se expresa el hecho de que todo el valor de las mercancías no es otra cosa que la medida del trabajo socialmente necesario que una mercancía contiene. Pero ya hemos puesto de relieve en el libro I que esto no impide en modo alguno dividir el producto–mercancias de cada capital en partes separadas, una de las cuales represente exclusivamente el capital constante, otra el capital variable y otra la plusvalía.

Storch expresa también la opinión de muchos otros autores, cuando dice: "Los productos vendibles que forman la renta nacional deben ser considerados, en economía política, de dos modos distintos: en su relación con los individuos, como valores, y en su relación con la nación, como bienes; pues la renta de una nación no se evalúa, como la renta de un individuo, por su valor, sino por su utilidad o por las necesidades que puede satisfacer" (*Considerations sur le revenu national,* p. 19).

Primero: constituye una abstracción falsa considerar a una nación cuyo régimen de producción se basa en el valor y que, además, posee una organización capitalista, como un organismo colectivo que trabaja pura y exclusivamente al servicio de las necesidades nacionales.

Segundo: aun cuando desaparezca el régimen capitalista de producción, siempre que quede en pie la producción social, seguirá predominando la

determinación del valor, en el sentido de que la regulación del tiempo de trabajo y la distribución del trabajo social entre los diferentes grupos de producción y, finalmente, la contabilidad acerca de todo esto, serán más esenciales que nunca.

Pie de página capítulo IL

1 En Ricardo nos encontramos con la siguiente magnífica observación sobre el vacuo Say: "M. Say habla así de la producción neta y de la producción bruta: el valor total producido es el producto bruto: este valor, después de deducirle el costo de producción, es el producto neto. Vol. II, p. 491. No puede haber entonces, ningún producto neto, porque, de acuerdo con M. Say, el costo de producción se compone de renta, salarios y ganancias. En la página 508, dice: el valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del costo de producción, son todos, pues, valores similares, cuando se deja que las cosas sigan su curso natural.

Tómese el todo de un todo. y no queda nada". (Ricardo, *Principios, op. cit*., p. 314, nota). Por lo demás, como veremos más adelante, tampoco Ricardo llegó nunca a refutar el falso análisis smithiano del precio de las mercancías, su reducción a la suma de valor de las rentas. No se preocupa de ello y acepta este análisis como certero en cuanto “prescinde” de la parte constante del valor de las mercancías. Y él mismo reincide de vez en cuando en este mismo modo de concebir.

2 “En toda sociedad, pues, el precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas partes, o en las tres a un tiempo" (a saber, salario, ganancia y renta del suelo). "Se pensará, acaso, que aún se necesita una cuarta parte para reponer el capital del colono y compensar el demerito y depreciación del ganado de labor y de los aperos. Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de labranza, como puede serlo un caballo de labor, se compone igualmente de tres partes, a saber: la renta de la tierra, sobre la cual se ha criado, el trabajo de atenderlo y criarlo, y los beneficios del colono, que adelanta la renta de la tierra y los salarios correspondientes a ese trabajo" (A. Smith. *La riqueza de las naciones*, libro I, cap. VI, ed. F. de C. E., p. 50). Más adelante indicaremos cómo el propio A. Smith percibe la contradicción y la insuficiencia de esta salida, pues no es, en realidad, más que un subterfugio el suyo al enviarnos de Poncio a Pilatos, a pesar de que no

señala en parte alguna la verdadera inversión de capital en la que el precio del producto se reduce *ultimately*, (76) sin ningún desarrollo posterior, a estas tres partes.

3 Proudhon manifiesta su incapacidad para hacer esto con su mezquina fórmula: *l'ouvrier ne peut pas racheter son propre produit*, porque en él se contiene el interés añadido al *prix–de–revient*. Pero, veamos cómo el señor Eugéne Forcade te enmienda la plana. "Si la objeción de Proudhon fuese cierta, no afectaría solamente a la ganancia del capital, sino que destruiría incluso la posibilidad de vida de la industria. Si el obrero se ve obligado a pagar con 100 aquello por lo que sólo recibe 80; si el salario de un producto sólo pudiese rescatar el valor aportado por él, podría afirmarse que el obrero no puede volver a comprar nada, que el salario no puede pagar nada. En realidad, el precio de costo contiene siempre algo más que el salario del obrero y el precio de venta algo más que la ganancia del empresario, por ejemplo, el precio de las materias primas, el cual se paga frecuentemente al extranjero. Proudhon pierde de vista el aumento ininterrumpido del capital nacional, olvida que este aumento es algo inconmovible para todos los que trabajan, tanto para los empresarios como para los obreros" (*Revue des doux Mondes*, 1848, t. XXIV. p. 998). He aquí el optimismo de la vacuidad burguesa, revestido de la forma más adecuada de sabiduría. El señor Forcade empieza afirmando que el obrero no podría vivir si además del valor que produce no recibiese un valor superior, mientras que, por el contrario, el modo capitalista de producción seria imposible si recibiese realmente el

valor que produce. En segundo lugar, generaliza exactamente la dificultad que Proudhon se limita a exteriorizar desde un punto de vista limitado. El precio de la mercancía no encierra solamente un remanente sobre el salario, sino también sobre la ganancia, o sea, la parte del valor constante. Por tanto, según el razonamiento de Proudhon, tampoco el capitalista podría volver a comprar la mercancía con su ganancia. ¿Y

cómo resuelve Forcade este enigma? Mediante una frase sin sentido: la frase sobre el aumento del capital. Es decir, que el aumento constante del capital se confirmará entre otras cosas, por el hecho de que el análisis del precio de las mercancías que, a base de un capital de 100 es imposible para el economista. resulta superfluo a base de un capital de 10.000. ¿Qué diríamos de un

químico que, al preguntarle cómo se explica que el producto de la tierra contiene más carbono que la tierra misma, contestase: la causa de esto está en el aumento constante de la producción agrícola? El aparente buen deseo de ver en el mundo burgués el mejor de todos los mundos posibles sustituye en la economía vulgar toda necesidad del amor hacia la verdad y del impulso científico de investigación.

4 “El capital circulante empleado en materiales, materias primas y artículos fabricados se baila formado, a su vez, por mercancías cuyo precio necesario está integrado por los mismos elementos, de tal modo que, al examinar la totalidad de las mercancías en un país, incurriríamos en una duplicidad si incluyésemos esta parte del capital circulante entre los elementos del precio necesario (*du prix nécessaire)”*

(Storch, *Cours d'économie politique,* tomo II p. 140). Por estos elementos del capital circulante entiende Storch (el capital fijo es otra cosa que el capital Circulante cambiado de forma) la parte del valor constante.

Es cierto que el salario del obrero, al igual que la parte de la ganancia del empresario consistente en salarios, considerando estos como una parte de los medios de subsistencia, se hallan igualmente formadas por las mercancías compradas por el precio corriente, que abarcan a su vez los salarios, las rentas del capital, las rentas del suelo y las ganancias de empresario... Esta comprobación sirve simplemente para probar que es imposible desdoblar el precio necesario en sus elementos simples” (*I. cit.,* nota). Aunque Storch, en sus *Considerations çur la nature du revenu national* (París, 1824). comprende, polemizando contra Say, el absurdo, a que conduce el falso análisis del valor de la mercancía, análisis que lo reduce a simples rentas, y proclama exactamente el disparate que significan estos resultados, desde el punto de vista, no del capitalista individual, sino de una nación; pero él mismo no da ningún paso de avance en el análisis del *prix necessaire,* del que dice en su *Cours* que es imposible reducirlo a sus elementos reales Y no a un falso progreso hasta el infinito. “Es evidente que el valor del producto anual se divide, de una parte, en capital y, de otra parte, en ganancia y que cada una de estas partes de valor del producto anual comprará regularmente los productos que la nación necesita, tanto para conservar su capital como para renovar su reserva de consumo” (pp. 134, 135).

“ ...¿Podrá —(una familia campesina que trabaje para sí misma)— vivir en sus graneros o en sus establos, comer su simiente y su forraje, vestirse con las pieles de su ganado de labor, divertirse con sus aperos de labranza? Según la tesis del señor Say, habría que contestar afirmativamente a todas estas preguntas” (pp.

135, 136)... “Sí se reconoce que la renta de una nación es igual a su producto bruto, es decir, que no se necesita deducir de él capital alguno, deberemos reconocer también que puede gastar improductivamente el valor íntegro de su producto anual sin causar el menor daño a su renta futura” (p. 147). “Los productos que forman el capital de una nación no son consumibles” (p. 150).

CAPITULO L

LA ILUSION DE LA COMPETENCIA

Hemos visto que el valor de las mercancías o el precio de producción determinado por su valor global se descompone en tres partes:

1. Una fracción del valor es la que repone el capital constante o representa el trabajo pretérito consumido bajo la forma de medios de producción en la elaboración de la mercancía; en una palabra, el valor o precio con que estos medios de producción entran en el proceso de producción de la mercancía. Aquí no hablamos nunca de una determinada mercancía, sino del capital–mercancías, es decir, de la forma en que el producto del capital se presenta dentro de un determinado período de tiempo, un año, por ejemplo, producto del que cada mercancía no es más que un elemento, el cual, por lo demás, se descompone análogamente, con arreglo a su valor, en las mismas partes integrantes.

2. La parte del valor que representa el capital variable, por la que se mide la renta del obrero y que se convierte para éste en salario; salario que, por tanto, reproduce el propio obrero en esta parte variable del valor: en una palabra, la fracción del valor en que se traduce la parte retribuida del trabajo nuevamente incorporado, en la producción de la mercancía, a la, primera parte, o sea, a la parte constante.

3. La plusvalía, es decir, la parte del valor del producto–mercancias en que se traduce el trabajo no pagado o sobre trabajo. Esta última parte de valor reviste, a su vez, formas autónomas, que son al mismo tiempo formas de renta, a saber: las formas de ganancia del capital (interés del capital como tal y beneficio del empresario que rinde el capital en funciones) y renta del suelo, percibida por el propietario de la tierra que coopera al proceso de producción. Las fracciones 2 y 3, es decir, las partes del valor que asumen siempre las formas de renta del salario (siempre después de pasar por la forma de capital variable), de ganancia y de renta del suelo, se distinguen de la parte I, o sea del capital constante, en que en ellas se descompone el valor integro en que se materializa el nuevo trabajo añadido a aquella parte que, forma el capital constante, o sea, a los medios de producción de la mercancía.

Mas si descartamos la parte constante del valor, podemos decir con razón que el valor de la mercancía, en cuanto representa trabajo nuevo añadido, se descompone constantemente en tres partes, que constituyen tres formas de renta: el salario, la ganancia y la renta del suelo,1 cuyas respectivas magnitudes de valor, es decir, las partes alícuotas del valor total que representan, se determinan por distintas leyes, peculiares a cada una de ellas y que han sido expuestas más arriba. Pero seria falso afirmar, a la inversa, que el valor del salario, la cuota de la ganancia y la cuota de la renta del suelo forman otros tantos elementos independientes y constitutivos de valor, cuya suma arroja el valor de la mercancía, independientemente del capital constante; dicho en otros términos, seria falso afirmar que esos elementos constituyen partes integrantes del valor de la mercancía o del precio de producción .2

La diferencia se ve inmediatamente.

Supongamos que el valor del producto de un capital de 500 sea = 400 *c* + 100 *v* + 150 *p* = 650, y que los 150 *p* se subdividan, a su vez, en 75 ganancia + 75 renta del suelo. Supongamos, además, para evitar

dificultades inútiles, que este capital sea de composición orgánica media, de tal modo que su precio de producción coincida con su valor, coincidencia que se da siempre que el producto de este capital individual puede considerarse como producto de una parte del capital global proporcional a su magnitud.

El salario del que da la medida el capital variable, forma aquí el 20% del capital adelantado; la plusvalía, calculada sobre el capital total, el 30%, o sea, 15% de ganancia y 15% de renta. El total de la parte de valor de la mercancía en que se materializa el nuevo trabajo añadido es igual a 100 *v* + 150 *p* = 250. Su magnitud es independiente de su desdoblamiento en salario, ganancia y renta del suelo. Por la proporción de estas distintas partes entre sí, vemos que la fuerza de trabajo, que se paga con 100 en dinero, 100 libras esterlinas por ejemplo, ha suministrado una cantidad de trabajo que se traduce en una cantidad de dinero de 250 libras esterlinas. De donde se deduce que el obrero rinde 11/2 veces más trabajo sobrante que trabajo para sí mismo.

Lo cual quiere decir, que suponiendo que la jornada de trabajo fuese de 10 horas, trabajaría 4 horas para sí mismo y 6 para el capitalista. Por

consiguiente, el trabajo de los obreros a quienes se paga con 100 libras esterlinas se expresa en un valor–dinero de 250 libras esterlinas. Fuera de este valor de 250 libras esterlinas, no hay nada que repartir entre el obrero y el capitalista, entre éste y el terrateniente. Es el valor total añadido como valor nuevo al valor de los medios de producción = 400. El valor–mercancias de 250 así producido y determinado por la cantidad de trabajo materializado en él constituye, por tanto, el límite de los dividendos que los obreros, el capitalista y el terrateniente pueden percibir de este valor bajo la forma de rentas: salario, ganancia y renta del suelo.

Supongamos que un capital de igual composición orgánica, es decir, de la misma proporción entre la fuerza viva de trabajo empleada y el capital constante puesto en movimiento, se vea obligado a pagar 150

libras esterlinas en vez de 100 por la misma fuerza de trabajo que pone en acción el capital constante de 400; y supongamos asimismo que la ganancia y la renta del suelo se dividan también en distintas proporciones dentro de la plusvalía. Como se parte del supuesto de que el capital variable de 150 libras esterlinas pone ahora en movimiento la misma masa de trabajo que antes, el capital de 100, el valer nuevo producido seguirá siendo, lo mismo que antes, = 250 el valor del producto total = 650, lo mismo que en el caso anterior, entonces tendríamos que: 400 *c* + 150 *v* + 1OO *p*, y estos 100 *p* se descompondrían, sobre poco mas o menos, en 45 de ganancia más 55 de renta del suelo. La proporción en que se distribuiría en salario, ganancia y renta del suelo el nuevo valor total producido diferiría mucho de la anterior; y asimismo variaría la magnitud del capital total desembolsado, aunque seguirla poniendo en movimiento la misma masa total de trabajo que antes. Los salarios, ahora, ascenderían al 273/11% la ganancia al 8 2/11% y la renta al 10% del capital desembolsado; la plusvalía total ascendería, pues, a algo más del 18%.

Al elevarse los salarios se modificaría la parte no retribuida del trabajo total, y con ella la plusvalía. El obrero retendría para sí 6 horas de una jornada de trabajo de 10, dejando solamente 4 para el capitalista. Cambiarían también las proporciones entre la ganancia y la renta del suelo, pues la suma menor de plusvalía se dividiría en proporción distinta entre el capitalista y el terrateniente. Finalmente, como el valor del capital constante se mantendría

invariable y el valor del capital variable desembolsado aumentaría, la plusvalía reducida se expresaría en una cuota de ganancia bruta disminuida, entendiendo por tal la proporción entre la plusvalía total y el capital total desembolsado.

El cambio operado en el valor del salario, en la cuota de la ganancia y en la cuota de la renta del suelo tendría que moverse necesariamente, cualquiera que fuese la acción de las leyes que regulan la proporción entre estas dos partes, dentro de los limites que traza el valor nuevo de 250 libras esterlinas que se crea. Sólo se produciría una excepción si la renta del suelo respondiese a un precio de monopolio. Pero eso no modificaría en lo más mínimo la ley y no haría más que complicar el problema. Pues si, en este caso, nos limitásemos a considerar simplemente el producto mismo, sólo variaría la distribución de la plusvalía; en cambio, si nos fijásemos en su valor relativo con respecto a otras mercancías, nos encontraríamos con la única diferencia de que estas transferirían una parte de la plusvalía a aquella mercancía especifica.

Resumiendo:

Valor del producto

Valor nuevo

Cuota de

Cuota de

plusvalía

ganancia

bruta

Primer caso: 400 c + 100 v + 150 p = 650

250

150%

30%

Segundo caso: 400 *c* + 150 *v* + 100 *p* = 650

250

66 2/3%

18 2/11%

En primer lugar, la plusvalía desciende en una tercera parte de su cuantía primitiva, de 150 a 100. La cuota de ganancia desciende en algo más de una tercera parte, del 30% al 18 % ya que la plusvalía reducida ha de calcularse ahora sobre un capital desembolsado mayor. Pero no desciende, ni mucho menos, en la misma proporción que la cuota de plusvalía, que baja de 150/100 a 100/150, es decir, del 150% al 662/3 %, mientras que la cuota de ganancia sólo baja del 150/100 a 100/150 o sea del 30% al 18 2/11%. Por consiguiente, la cuota de ganancia desciende, proporcionalmente, más que la masa de la plusvalía, pero menos que la cuota de ésta. Además, vemos que tanto los valores como las masas de los productos siguen siendo los mismos cuando se sigue empleando la misma masa de trabajo, aunque el capital desembolsado aumente al aumentar la parte variable de él. Este aumento del capital desembolsado se haría muy sensible indudablemente al capitalista que emprendiese un nuevo negocio. Pero, sí nos fijamos en el conjunto de la reproducción, vemos que el aumento del capital variable significa simplemente que se convierte en salarios y, por tanto, ante todo, en capital variable, en vez de convertirse en plusvalía y en producto sobrarte una parte mayor del valor nuevo creado por el valor nuevo añadido. El valor del producto sigue siendo, por tanto, el mismo, puesto que se halla delimitado de una parte, por el valor del capital constante = 400, y de otra parte por la cifra 250, que expresa el trabajo nuevo que se añade. Y ambas cifras permanecen invariables. Este producto, sí se convirtiese de nuevo en capital constante, seguiría representando la misma masa de valor de uso en la misma magnitud de valor; es decir, la misma masa de elementos del capital constante conservaría el mismo valor. La cosa cambiaría sí el salario aumentase no porque el obrero obtuviese una parte mayor de su propio trabajo, sino por el contrario, sí obtuviese una parte mayor de su propio trabajo por haber descendido

la productividad de éste. En este caso, seguiría siendo igual el valor total en que se traduce el mismo trabajo, el retribuido y el no retribuido, pero la masa de producto en que se traduce esta cantidad de trabajo disminuiría y aumentarla, por tanto, el precio de cada parte alícuota del producto, ya que cada una de ellas representará ahora una cantidad mayor de trabajo. El salario de 150, ya aumentado, no representará una cantidad mayor de producto que el salario anterior de 100; la plusvalía disminuida de 100 representará ahora solamente 2/3 del producto anterior, 662/3 % de la masa de valores de uso representada anteriormente por 100. En este caso se encarecería también el capital constante, siempre y cuando que este producto entrase en él. Pero esto no sería consecuencia de la elevación del salario, sino que, al contrarío, la elevación del salario sería consecuencia del encarecimiento de la mercancía y de la menor productividad de la misma cantidad de trabajo. Parece a primera vista como si el aumento del salario encareciese el producto, pero en realidad este encarecimiento no es la causa, sino consecuencia de un cambio de valor de la mercancía por efecto de la menor productividad del trabajo.

En cambio, si en igualdad de circunstancias, es decir, sí la misma cantidad de trabajo aplicada sigue traduciéndose en 250, y el valor de los medios de producción empleados por ella aumenta o disminuye, aumentará o disminuirá también en la misma proporción el valor de la misma masa de productos. 450 *c* +

100 *v* + 150 *p* da un valor del producto = 700, en cambio, 350 *c* + 100 *v* + 150 *p* sólo arroja como valor de la misma masa de productos la suma de 600, en vez de 650 como antes. Por tanto, cuando aumenta o disminuye el capital desembolsado que pone en movimiento la misma cantidad de trabajo y permanecen invariables las demás circunstancias, aumentará o disminuirá también el valor del producto, siempre y cuando que el aumento o la disminución del capital desembolsado provenga de algún cambio en cuanto a la magnitud de valor del capital constante. Al contrarío, no variará sí el aumento o la disminución del capital desembolsado depende del cambio de magnitud de valor del capital variable, permaneciendo inalterable la productividad del trabajo. En el capital constante, el aumento o la disminución del valor no se halla compensado por ningún movimiento en contrarío. En el capital variable, partiendo del supuesto de que no se altere la productividad del trabajo, el aumento o la disminución del valor se ve

compensado por el movimiento inverso en cuanto a la plusvalía, de tal modo que el valor del capital variable más la plusvalía, o sea, el valor nuevo añadido a los medios de producción por el trabajo y representado en el producto como valor nuevo, permanece invariable.

Por el contrario, si el aumento o la disminución del valor del capital variable o del salario es una consecuencia del encarecimiento o de la disminución de valor de las mercancías, es decir, de la disminución o del aumento de la productividad del trabajo empleado en esta base de inversión del capital, esto repercutirá sobre el valor del producto. Por aquí el alza o la baja del salario no es causa, sino efecto.

En cambio, si en el ejemplo anterior, permaneciendo igual el capital constante == 400c, el cambio de 100 *v* + 150 *p* en 150 *p* + 1OO *p*, es decir, el aumento del capital variable, fuese una consecuencia del descenso de la productividad del trabajo, no en esta rama especial solamente, por ejemplo, en la industria de hilados de algodón, sino en toda la agricultura, supongamos, fuente de los medios de sustento del obrero, sí fuese, por tanto, una consecuencia del encarecimiento de estos medios de subsistencia, el valor del producto permanecería invariable. El valor de 650 seguiría traduciéndose en la misma masa de hilados de algodón.

De lo expuesto se desprende asimismo que cuando la disminución del capital constante invertido se produce por la introducción de economías, etcétera, en aquellas ramas de producción cuyos productos entran en el consumo de los obreros, esto puede acarrear lo mismo que el aumento directo de la productividad del mismo trabajo empleado, una disminución del salario, al abaratar los medios de vida del obrero, haciendo, por tanto, aumentar la plusvalía. Con lo cual la cuota de ganancia aumentaría por dos razones: de una parte, por disminuir el valor del capital constante de otra parte, por aumentar la plusvalía. Al examinar la transformación de la plusvalía en ganancia, dábamos por supuesto que el salario no disminuía, sino que permanecía constante, ya que allí debíamos investigar las oscilaciones de la cuota de ganancia, independientemente de los cambios operados en la cuota de plusvalía. Además, las leyes allí expuestas tienen carácter general y rigen también con respecto a inversiones de capital cuyos productos no entren en el consumo del obrero y en las que, por tanto, los cambios de valor del producto

no influyan para nada en los salarios.

El desdoblamiento o repartición del valor nuevo añadido a los medios de producción o al capital constante por el trabajo nuevo incorporado en las distintas formas renticias de salario, ganancia y renta del suelo no altera, pues, en nada los límites del valor mismo, la suma de valor que se reparte en estas distintas categorías: del mismo modo que un cambio cualquiera operado en la proporción existente entre estas distintas partes no puede alterar su

suma, que es la magnitud dada. La cifra 100 dada es siempre la misma, aunque se divida en 50 + 50, en 20 +

70 + 10 o en 40 + 30 + 30. La parte de valor del producto que se descompone en estas clases de renta se halla

determinada, exactamente lo mismo que la parte de valor del capital, por el valor de las mercancías, es decir, por la cantidad del trabajo materializado en ellas. Se halla, pues, determinada, en primer lugar, la masa de valor de las mercancías que se divide en salario, ganancia y renta y, por tanto, el limite absoluto de la suma de las fracciones de valor de estas mercancías. En segundo lugar, por lo que se refiere a las distintas categorías, sus límites promedios y reguladores son también algo dado. La base de esta delimitación la da el salario. En uno de sus extremos se halla regulado por una ley natural: su limite mínimo lo traza el mínimo físico de medios de subsistencia que debe obtener el obrero para conservar y reproducir su fuerza de trabajo; es decir, por una determinada cantidad de mercancías. A su vez, el valor de estas mercancías se halla determinado por el tiempo de trabajo que reclama su reproducción, o sea, por la parte del trabajo nuevo incorporado a los medios de producción, o también por la parte de la jornada de trabajo que el obrero ha de dedicar a producir y reproducir un equivalente para cubrir el valor de estos medios de vida necesarios. Si por ejemplo, el valor medio de sus medios diarios de vida = 6 horas de trabajo, deberá trabajar, por término medio, 6 horas diarias para sí. El valor real de su fuerza de trabajo difiere de este mínimo físico; varia según el clima y el nivel de desarrollo social; no depende solamente de las necesidades físicas, sino también de las necesidades sociales, tal como se hallan históricamente desarrolladas y que se convierten en una segunda naturaleza. Pero este salario medio regulador es, en cada país y en un periodo determinado, una magnitud dada. Y esto traza

un límite al valor de todas las demás rentas. Este valor es siempre igual al valor en que se traduce la jornada total de trabajo (que aquí coincide con la jornada de trabajo media, puesto que abarca la masa total de trabajo puesta en movimiento por el capital social en su conjunto.) menos la parte de ella que se destina a cubrir los salarios. Su límite lo traza, pues, el límite del valor en que se traduce el trabajo no retribuido, es decir, la cantidad de este trabajo no pagado. Si la parte de la jornada de trabajo que el obrero necesita para la reproducción del valor de su salario encuentra en el mínimo físico de éste su último límite, la parte restante de la jornada de trabajo, en que se traduce su plusvalía y también, por tanto, la parte de valor que expresa la plusvalía misma, tiene su límite en el máximo físico de la jornada de trabajo, es decir, en la cantidad total de tiempo de trabajo diario que el obrero puede rendir sin menoscabo de su fuerza de trabajo y mediante la reproducción de ésta. Y como aquí estamos estudiando la distribución del valor en que se traduce el nuevo trabajo total incorporado durante el año, podemos para estos efectos considerar la jornada de trabajo como una magnitud constante y como tal la damos por supuesta, por mucho que pueda diferir en más o en menos de su máximo físico. El límite absoluto de la fracción de valor que constituye la plusvalía y se desdobla en la ganancia y la renta del suelo constituye, pues, un factor dado; se determina por el excedente de la parte no retribuida de la jornada de trabajo sobre su parte retribuida, es decir, por la parte de valor del producto total en que esta plusvalía se realiza. Si, como aquí hacemos, llamamos ganancia a la plusvalía así delimitada y calculada a base del capital total desembolsado, vemos que esta ganancia, considerada en cuanto a su magnitud absoluta, es igual a la plusvalía, es decir, se mueve dentro de límites determinados con arreglo a las mismas leyes que ésta. Y la cuantía de la cuota de ganancia es también una magnitud circunscrita dentro de ciertos límites, determinados por el valor de las mercancías. Es la razón o proporción entre la plusvalía total y el capital total de la sociedad invertido en la producción. Supongamos que este capital sea = 500 (digamos millones) y la plusvalía = 100: en este caso, el límite absoluto de la cuota de ganancia será de 20%. La distribución de la ganancia social con arreglo a esta cuota entre los capitales invertidos en las diversas ramas de producción se traduce en precios de producción diferentes de los valores de las mercancías, precios de producción que son los precios comerciales medios realmente reguladores. Sin embargo, esta diferencia no anula ni la norma de la determinación de los precios por los valores ni los límites normales de la ganancia. En vez de que

el valor de una mercancía sea igual al capital absorbido por ella más la plusvalía que en ella se contiene, ahora su precio de producción es igual al capital absorbido por ella, más la plusvalía que le corresponde con arreglo a la cuota general de ganancia, por ejemplo el 20% sobre el capital invertido para producirla, tanto el consumido como el puramente empleado. Pero este recargo del 20% se halla determinado a su vez por la plusvalía engendrada por el capital social en su conjunto y por su proporción con el valor del capital; por eso es del 20% y no del 10 o del 100%. Por consiguiente, la transformación de los valores en precios de producción no destruye los límites de la ganancia, sino que se limita a modificar su distribución entre los distintos capitales especiales que forman el capital de la sociedad, distribuyéndola entre ellos por partes iguales, en la proporción en que forman partes de valor del capital social en su conjunto. Los precios comerciales unas veces exceden de estos precios de producción reguladores, otras veces caen por debajo de ellos, pero estas oscilaciones se compensan entre sí. Sí observamos los boletines de precios durante un período un poco largo y descontamos los casos en que el valor real de las mercancías cambia al modificarse la fuerza productiva del trabajo y aquellos otros en que los accidentes naturales o sociales alteran el proceso de producción, nos quedaremos sorprendidos, primero, de lo relativamente estrechos que son los limites dentro de los cuales se mueven las oscilaciones y, segundo, de la regularidad de su compensación. Encontraremos aquí el mismo régimen de promedios reguladores que Quételet ha puesto de manifiesto con referencia a los

fenómenos sociales. Allí donde la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción no tropieza con ningún obstáculo, la renta del suelo se reduce a su vez a renta diferencial, es decir, se limita a compensar las ganancias extraordinarias que conceden a una parte de los capitalistas los precios reguladores de producción y que se apropian los terratenientes. La renta del suelo encuentra, pues, aquí su límite concreto de valor en las diferencias de las cuotas individuales de ganancia que determina la regulación de los precios de producción por la cuota general de ganancia. Si la propiedad territorial entorpece la compensación de los valores de las mercancías para formar precios de producción y se apropia la renta absoluta, ésta se halla limitada por el excedente del valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción, es decir, por el excedente de la plusvalía

contenida en ellos sobre la cuota de ganancia que con arreglo a la cuota general de ganancia corresponden a los distintos capitales. Esta diferencia forma el límite de la renta, que sólo constituye, lo mismo que antes, una determinada parte de la plusvalía dada contenida en las mercancías.

Finalmente, si la compensación de la plusvalía para formar la ganancia media tropieza en las distintas ramas de producción con el obstáculo que suponen los monopolios artificiales o naturales y especialmente con el monopolio de la propiedad sobre el suelo, lo cual permite la existencia de un precio de monopolio superior al precio de producción y al valor de las mercancías afectadas por el monopolio, esto no destruirá los límites trazados por el valor de las mercancías. El precio de monopolio de ciertas mercancías no haría sino transferir a las mercancías gravadas con el precio de monopolio una parte de la ganancia de los otros productores de mercancías. Se produciría indirectamente una perturbación local en la distribución de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, pero el limite de esta plusvalía quedaría intacto. Si las mercancías afectadas por el precio de monopolio entrasen en el consumo necesario del obrero, harían subir el nivel de los salarios, disminuyendo con ello la plusvalía, siempre y cuando que al obrero se le siguiese pagando, lo mismo que antes, el valor de su fuerza de trabajo. Podría llegar hasta hacer descender el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, pero sólo a condición de que siguiese rebasando, a pesar de ello, el límite de su mínimo físico. En este caso, el precio de monopolio se pagaría mediante una deducción del salario real (es decir, de la masa de los valores de uso percibida por el obrero a cambio de la misma masa de trabajo) y de la ganancia correspondiente a los otros capitalistas. Los límites dentro de los cuales el precio de monopolio afectaría a la regulación normal de los precios de las mercancías se determinarían con arreglo a normas fijas y podrían calcularse con toda precisión.

Por tanto, así como la distribución del nuevo valor incorporado a las mercancías y que se traduce en las varias rentas encuentra sus límites determinados y reguladores en la proporción entre trabajo necesario y trabajo sobrante, entre salario y plusvalía, la división de la plusvalía en ganancia y renta del suelo los encuentra, a su vez, en las leyes que rigen la nivelación de la cuota de ganancia. En el desdoblamiento de la ganancia en interés y beneficio del empresario, es la ganancia media la que constituye el límite de

ambos conjuntamente, Constituye la magnitud de valor dada que ambos tienen que compartir y que sólo ellos pueden compartir. La proporción concreta de la división es aquí algo fortuito, es decir, depende exclu-

sivamente de los factores de la competencia. Mientras que en otros casos la coincidencia entre la oferta y la demanda equivale a la supresión de las divergencias entre los precios comerciales y sus precios medios reguladores, es decir, a la supresión de los efectos de la competencia, aquí es lo único determinante. ¿Por qué? Porque el mismo factor de producción, el capital, tiene que dividir entre los dos poseedores de este factor de producción la parte de la plusvalía que le corresponde. Pero el hecho de que en este caso no exista ningún límite concreto y normal para la división de la ganancia media, no destruye su límite como parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el hecho de que dos socios de una industria, por diversas razones de orden exterior, se repartan desigualmente la ganancia, no afecta para nada a los límites de ésta.

Por consiguiente, sí la parte del valor–mercancías en que toma cuerpo el trabajo nuevo añadido al valor de los medios de producción se descompone en diversas partes que, bajo la forma de rentas, revisten formas independientes las unas de las otras, no por ello debemos considerar al salario, la ganancia y la renta del suelo, ni mucho menos, como los elementos constitutivos cuya síntesis o suma determina el precio regulador (*natural price, prix necessaire)* de las mercancías; como si el valor de las mercancías, después de deducir de él la parte del valor constante, no fuese la unidad originaría que luego, se desdobla en estas tres partes, sino, que, por el contrario, el precio de cada una de estas tres partes se determinase

sustantivamente y la suma de estas tres magnitudes independientes arrojase luego el precio de las mercancías.

En realidad, el valor de las mercancías constituye la magnitud que se presupone, la unidad formada por el valor total del Salario, la ganancia y la renta del suelo, cualesquiera que sean las magnitudes relativas de estas partes entre sí. Aquella concepción falsa se representa el salario, la ganancia y la renta del suelo como tres magnitudes independientes de valor, cuya magnitud total produce, delimita y determina la magnitud del valor de las mercancías.

En primer lugar, es evidente que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo constituyen el precio de las mercancías, esto sería aplicable lo mismo a la parte constante del valor de las mercancías que a la parte restante, en que toman cuerpo el capital variable y la plusvalía. Por consiguiente, podemos prescindir por completo de esta parte constante, puesto que el valor de las mercancías que la componen se reduciría igualmente a la suma de los valores del salario, la ganancia y la renta del suelo. Como ya hemos dicho, este modo de concebir equivale, en realidad, a negar la existencia de esta parte constante de valor.

Asimismo es evidente que aquí desaparece todo concepto del valor. Sólo queda en pie la idea del precio, en el sentido de que se paga una cierta masa de dinero a los poseedores de la fuerza de trabajo, el capital y la tierra. Pero, ¿qué es el dinero? No es ninguna cosa material, sino una determinada forma del valor, forma que, por tanto, presupone a su vez el valor. Lo que queremos decir, pues es que se paga por aquellos elementos de producción una determinada masa de oro o de plata o que se equiparan mentalmente a ella. Pero el oro y la plata (y el economista ilustrado se siente orgulloso de comprender esto) son de por sí mercancías como cualesquiera otras. Por consiguiente, el precio del oro y la plata se determinará, al igual que el de cualquier otra mercancía, por el salario, la ganancia y la renta del suelo. Sería, pues, absurdo pretender determinar el salario, la ganancia y la renta del suelo equiparándolas a una determinada cantidad de oro o plata, pues el valor de este oro o de esta plata en que se calculan como su equivalente tiene que determinarse precisamente a base de ellas, independientemente del oro y la plata, es decir, del valor de toda mercancía, que es el producto de esos tres elementos. Decir que el valor del salario, la ganancia y la renta del suelo consiste en que equivalen a una determinada cantidad de oro o plata equivaldría, pues, a decir que son iguales a una determinada cantidad de salario, ganancia y renta del suelo.

Tomemos ante todo el salario, pues también en la teoría que examinamos debe partirse del salario.

Veamos, pues, cómo se determina el precio regulador del salario, el precio en torno al cual oscilan sus precios comerciales.

Se dirá que es determinado por la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo.

¿Pero de qué demanda de fuerza de trabajo se trata aquí? De la demanda del capital. Por consiguiente, la demanda de trabajo equivaldrá a la oferta de capital. Y para hablar de oferta de capital tenemos que saber ante todo qué es el capital. ¿En qué consiste el capital? Consiste, si nos fijamos en su manifestación más simple, en dinero y mercancías. Pero el dinero es, simplemente, una forma de la mercancía. Consiste, pues, en mercancías. Pero el valor de las mercancías, según el supuesto de que partimos, se determina en primera instancia por el precio del trabajo que las produce, por el salario. El salario se da aquí por supuesto y se considera como elemento constitutivo del precio de las mercancías. Se entiende que este precio se determina por la proporción entre la oferta de trabajo y el capital. Por su parte, el precio del capital equivale al precio de las mercancías que lo componen. La demanda de trabajo por parte del capital equivale a la oferta de éste. Y la oferta del capital equivale a la oferta de una suma de mercancías de determinado precio, y este precio se regula en primera instancia por el precio del trabajo, el cual equivale, a su vez, a la parte del precio de las mercancías en que consiste el capital variable y que se entrega al obrero a cambio de su trabajo, del mismo modo que el precio de las mercancías que forman este capital variable se determina, a su vez, en primer termino, por el precio del trabajo, puesto que se determina por los precios del salario, la ganancia y la renta del suelo. Por consiguiente, para determinar el salario no podemos dar por supuesto el capital, puesto que el valor del capital se determina también por el salario.

Además, el remitirse a la competencia no resuelve nada. La competencia hace que aumenten o disminuyan los precios del mercado. Pero siempre y cuando que coincidan la demanda y la oferta de trabajo.

¿Qué es entonces lo que determina el salario? ¿La competencia? Pero partimos precisamente del supuesto de que la competencia deja de actuar, de que sus efectos se anulan mediante el equilibrio de las dos fuerzas contrarias. De lo que se trata es, cabalmente, de encontrar el precio natural del salario, es decir, el precio del trabajo que no se halla regulado por la competencia, sino que, por el contrario, la regula a ella.

No queda más camino que uno: determinar el precio necesario del trabajo a base de los medios de vida necesarios del obrero. Pero estos medios de vida son mercancías que tienen un precio. El precio del trabajo se determinará,

según esto, por el precio de los medios necesarios de vida, el cual, a su vez, se determina, como el de cualquiera otra mercancía, en primer término, por el precio del trabajo. Llegamos, pues, a la conclusión de que el precio del trabajo determinado por el precio de los medios de vida se halla determinado por el precio del trabajo. Es decir, de que el precio del trabajo se halla determinado por sí mismo. Dicho en otros términos, no sabemos qué es lo que determina el precio del trabajo. Si el trabajo tiene aquí un precio es porque se le considera como una mercancía. Por consiguiente, para poder hablar del precio del trabajo

necesitamos saber lo que es el precio, en general. Y para saber lo que es el precio tenemos que seguir otro camino, pues por éste no llegaremos jamás a averiguarlo.

Admitamos, sin embargo, que el precio necesario del trabajo pueda determinarse por este procedimiento tan satisfactorio. ¿Cómo determinar la ganancia medía, la ganancia de todo capital en circunstancias normales, que constituye el segundo elemento del precio de las mercancías? La ganancia media debe determinarse necesariamente por una cuota media de ganancia. ¿Cómo se determina ésta? ¿Por la competencia entre los capitalistas? Pero esta competencia presupone ya la existencia de la ganancia.

Presupone distintas cuotas de ganancia, y, por consiguiente, distintas ganancias, ya en la misma rama de producción, ya en ramas de producción distintas. La competencia sólo puede influir en la cuota de ganancia influyendo en los precios de las mercancías. La competencia sólo puede lograr que los productores de una misma rama de producción vendan sus mercancías a los mismos precios y que en ramas de producción distintas las vendan a precios que les dejen la misma ganancia, el mismo recargo proporcional sobre el precio de la mercancía determinado ya en parte por el salario, Por consiguiente, lo único que la competencia puede hacer es nivelar las desigualdades existentes en cuanto a la cuota de ganancia. Para poder compensar cuotas de ganancia desiguales, es necesario que la ganancia exista ya como elemento del precio de las mercancías.

No es la competencia la que crea, este elemento. Puede elevar o rebajar el nivel que se establece al operarse la compensación; lo que no puede hacer es crearlo. Y cuando hablamos de una cuota necesaria de ganancia, lo que

buscamos es, precisamente, conocer la cuota de ganancia independiente de las oscilaciones de la competencia y por la que, a su vez, se regula ésta. La cuota media de ganancia aparece con el equilibrio de las fuerzas de los capitalistas que compiten entre sí. La competencia puede establecer este equilibrio, pero no la cuota de ganancia, que aparece a base de él. Una vez establecido el equilibrio, ¿por qué la cuota de ganancia es del 10, del 20 o del 100 %? A causa de la competencia. Pero, a la inversa, la competencia destruye las causas que determinaban divergencias de este 10, 20 ó 100%. Hace que se llegue a un precio de las mercancías en que cada capital arroja la misma ganancia en proporción a su volumen. Pero la magnitud de esta ganancia es independiente de ella. Lo que ella hace es reducir constantemente a esta ganancia todas las divergencias. Un industrial. compite con otros y la competencia le obliga a vender su mercancía al mismo precio que éstos. Pero ¿por qué este precio es 10, ó 20, ó 100? Esto es lo que trata de sabor.

No queda, pues, más camino que considerar la cuota de ganancia y, por tanto, la ganancia misma como un recargo determinado de un modo inexplicable que viene a gravar el precio de la mercancía, determinado hasta ahora por el salario. Lo único que nos dice la competencia es que esta cuota de ganancia debe constituir una magnitud dada. Pero esto ya lo sabíamos antes, cuando hablábamos de la cuota general de ganancia y del “precio necesario” de ésta.

No hay para qué volver a recorrer este absurdo proceso en lo referente a la renta del suelo. Sabemos sin necesidad de ello que, si se desarrolla de un modo un poco consecuente, tiene que hacer aparecer la ganancia y la renta del suelo como simples recargos de precio determinados por leyes inexplicables sobre el precio de las mercancías, determinado en primer lugar por el salario. En una palabra, se pretende que la competencia se encargue de explicar todas las incongruencias de los economistas, en vez de ser éstos quienes expliquen lo que es la competencia.

Si dejamos a un lado la fantasía de las partes del precio, la ganancia y la renta del suelo, creadas por la circulación —pues la circulación no puede nunca devolver lo que no se le haya entregado antes—, la cosa se reduce, sencillamente, a lo siguiente:

Supongamos que el precio de una mercancía, determinado por el salario sea = 100, la cuota de ganancia del 10% sobre el salario y la renta del suelo del

15% sobre el mismo. En estas condiciones, el precio de la mercancía, determinado por el salario, la ganancia y la renta, será = 125. Este recargo de 25 no puede proceder de la venta de la mercancía, pues todos los que comercian se venden recíprocamente por 125 lo que sólo les ha costado 100 de salario, lo que viene a ser exactamente lo mismo que sí todos los vendiesen por 100. La operación debe ser enfocada, pues, como algo totalmente aparte del proceso de circulación.

Si los tres elementos se dividiesen la mercancía que ahora cuesta 125 —y la cosa no se modifica en lo más mínimo porque sea el capitalista quien venda la mercancía por 125, entregando luego al obrero 100, reservándose 10 para sí mismo y pagando 15 al terrateniente—, el obrero percibiría 4/5, = 100 del valor y del producto. El capitalista obtendría 2 /25; del valor y del producto y el terrateniente 3/25. Al vender la mercancía por 125, en vez de venderla por 100, sólo entrega al obrero 4/5 del producto en que se traduce su trabajo. Es lo mismo que si, vendiendo la mercancía por 100, entregase al obrero 80 y se quedase con 20 de los cuales 8 para sí y 12 para el terrateniente. El vendería la mercancía por su valor, puesto que en realidad los recargos de precio sobre el valor de la mercancía, que según el supuesto de que partimos se determina por el valor del salario, constituyen aumentos independientes. Por medio de un rodeo, llegamos al resultado de que, en esta idea, la palabra salario, los 100, es igual al valor del producto, es decir, = la suma de dinero en que se traduce esta determinada cantidad de trabajo y, a su vez, este valor difiere, sin embargo, del salario

real y deja, por tanto, un superávit. Lo que ocurre es que esto se consigue aquí por medio de un recargo nominal del precio. Por tanto, si el salario fuese igual a 110 en vez de ser = 100, la ganancia tendría que ser =

11 y la renta del suelo = l61/2, con lo cual el precio de la mercancía sería = 1371/2. La proporción permanecería invariable. Pero como la división se mantendría siempre mediante el recargo nominal de un determinado tanto por ciento sobre el salario, el precio aumentaría y disminuiría con éste. El salario se supone aquí igual al valor de la mercancía y, al mismo tiempo, como algo distinto de él. Pero en realidad, la cosa se reduce, dando un rodeo absurdo, a decir que el valor de la mercancía se determina por la cantidad de trabajo contenida en ella y el valor del trabajo por el precio de los medios de vida

necesarios, siendo el superávit del valor sobre el salario lo que forma la ganancia y la renta.

El desdoblamiento de los valores de las mercancías después de deducir el valor de los medios de producción empleados para producirlas, el desdoblamiento de esta masa dada de valor, determinada por la cantidad de trabajo materializada en el producto–mercancías, en tres tipos de renta independientes entre sí; este desdoblamiento aparece invertido en la superficie visible de la producción capitalista y, por tanto, en las mentes de los agentes cautivos de ella.

Supongamos que el valor total de una mercancía cualquiera sea 300, de los cuales 200 representen el valor de los medios de producción o elementos del capital constante empleados para producirla. Quedan, pues, 100 como suma del valor nuevo incorporado

a esta mercancía en su proceso de producción. Este valor nuevo de 100 es todo el valor de que se dispone para repartirlo entre las tres formas de renta. Llamando al salario *x*, a la ganancia *y*, y a la renta del suelo *z*, tendremos que la suma de $x + y + z$ será siempre, en este caso, = 100. Pero en la mente del industrial, del comerciante y del banquero y en la del economista vulgar, la cosa ocurre de un modo muy distinto. Para ellos, el valor de la mercancía después de deducir el de los medios de producción consumidos por ella no es un factor dado = 100, que luego se descompone en *x*, *y*, *z*. No; desde su punto de vista, el precio de la mercancía se obtiene sencillamente sumando las magnitudes de valor independientes de su valor y entre sí del salario, la ganancia y la renta como si cada uno de estos tres factores, *x*, *y*, *z*, existiese y se determinase de por sí, sustantivamente, y de la suma de estas magnitudes, que puede ser mayor o menor de 100, resultase de la magnitud de valor de la mercancía misma, como el total de estos sumandos de valor. Y esta confusión se produce necesariamente, por varias razones:

Primera: Porque las partes integrantes del valor de la mercancía se enfrentan entre sí como rentas independientes, que se refieren como tales a tres agentes de la producción completamente distintos los unos de los otros y que, por tanto, parecen brotar de ellos. La

propiedad sobre la fuerza de trabajo, sobre el capital y sobre la tierra, es,

según esto, la causa de que estas partes integrantes de valor de las mercancías correspondan a estos respectivos propietarios y se conviertan, por tanto, en rentas para ellos. Pero el valor no brota de un proceso de transformación en renta, sino que tiene que existir para poder convertirse en renta, para poder asumir esta forma.

Pero las apariencias indican lo contrario y estas apariencias se imponen tanto más cuanto que la determinación de la magnitud relativa de estas tres partes entre si obedecen a distintas leyes, cuya trabazón con el valor de las mercancías mismas y cuya delimitación por él no se manifiesta, ni mucho menos, en la superficie misma de la sociedad capitalista.

Segunda: Hemos visto que un alza o una baja general de los salarios, engendra, sí todas las demás circunstancias permanecen invariables, un movimiento de la cuota general de ganancia en sentido opuesto, hace cambiar los precios de producción de las distintas

mercancías, hace

aumentar los de unas y disminuir los de otras, según la composición orgánica media del capital en las respectivas ramas de producción. Esto hace que se sienta, desde luego, en algunas ramas de producción la experiencia de que el precio medio de algunas mercancías aumenta por aumentar los salarios o disminuye por disminuir éstos. Lo que la “experiencia” no dice es la regulación secreta de estos cambios por el valor de las mercancías, distinto del salario. Cuando, por el contrario, el alza de los salarios es un fenómeno local, cuando sólo se produce en determinadas ramas de producción en virtud de circunstancias especiales, puede operarse un alza nominal correspondiente de los precios de estas mercancías. Esta alza del valor relativo de una clase de mercancías con respecto a otras en cuya producción permanecen invariables los salarios, sólo representa en estos casos una reacción contra la perturbación local del reparto uniforme de la plusvalía entre las distintas ramas de producción, un medio de compensar las distintas cuotas especiales de ganancia con la cuota general. La “experiencia” que en estos casos se obtiene es también la de que el precio se determina por el salario. Lo que en estos casos nos dice la experiencia es, pues, que el salario determina los precios de las mercancías. Lo que la experiencia no nos dice es la causa oculta de esta trabazón. Además, el precio medio del trabajo, es decir, el

valor de la fuerza de trabajo, se determina por el precio de producción de los medios de vida necesarios. Al subir o bajar uno, aumenta o disminuye el otro.

Lo que aquí nos enseña la experiencia una vez más es la existencia de una conexión entre el salario y el

precio de las mercancías; pero la causa puede traducirse en efecto y el efecto en causa, corno ocurre también con el movimiento de los precios en el mercado, donde un alza del salario sobre su nivel medio corresponde al alza de los precios del mercado sobre los precios de producción en períodos de prosperidad, y el subsiguiente descenso del salario por debajo de su nivel medio al descenso de los precios del mercado por debajo de sus precios de producci6n. A la determinación de los precios de producción por los valores de las mercancías debía corresponder siempre, ante todo, sí prescindimos de los movimientos oscilatorios de los precios comer cíales, la experiencia de que al subir los salarios baja la cuota de ganancia, y viceversa. Pero ya hemos visto que la cuota de ganancia puede hallarse determinada por movimientos que afecten al valor del capital constante y sean independientes de los movimientos de los salarios, lo que supone la posibilidad de que el salario y la cuota de ganancia se muevan en el mismo sentido en vez de moverse en sentido contrario, aumenten o disminuyan al mismo tiempo.

Sí la cuota de plusvalía coincidiese directamente con la cuota de ganancia, no podría ocurrir. Aun cuando el salario aumente por aumentar los precios de los medios de subsistencia puede ocurrir que la cuota de ganancia permanezca invariable o incluso aumente, al crecer la intensidad del trabajo o alargase la jornada de este. Y todas estas experiencias confirman la apariencia suscitada por la forma autónoma e invertida de las partes integrantes del valor de que es el salario por sí solo o son el salario y la ganancia conjuntamente los que determinan el valor de las mercancías. Cuando esto ocurre con referencia al salario, es decir, cuando el precio del trabajo y el valor creado por éste parecen coincidir, esto se comprende de suyo en lo que se refiere a la ganancia y a la renta del suelo. Sus precios, es decir, sus expresiones en dinero, tienen que aparecer entonces regulados independientemente del trabajo y del valor engendrado por él.

Tercera: Supongamos que los valores de las mercancías o los precios de producción son independientes de ellos coincidan directa y constantemente

en el modo de presentarse con los precios comerciales de las mercancías, en vez de imponerse como los precios medios reguladores mediante las continuas compensaciones de las oscilaciones constantes de los precios del mercado. Supongamos asimismo que la reproducción se opere siempre bajo las mismas condiciones invariables, es decir, que la productividad del trabajo permanezca constante en todos los elementos del capital. Supongamos, finalmente, que la parte del valor del producto—mercancías que en toda rama de producción se forma mediante la incorporación de una nueva cantidad de trabajo (por tanto, por la adición al valor de los medios de producción de un valor nuevo) se descomponga siempre bajo las mismas condiciones en salario, ganancia y renta del suelo, de tal modo que el salario realmente abonado, la ganancia efectivamente realizada y la renta efectiva del suelo coincidan constante y directamente con el valor de la fuerza del trabajo, con la parte de la plusvalía total que corresponde en virtud de la cuota media de ganancia a cada parte del capital total que funciona independientemente y con los límites a que se halla circunscrita normalmente, sobre esta base, la renta del suelo. En una palabra, supongamos que la distribución del producto social del valor y la regulación de los precios de producción se efectúen sobre una base capitalista, pero eliminando toda competencia.

Incluso en estas condiciones, en que el valor de las mercancías sería y aparecería constante, en que la parte de valor del producto—mercancías que se traduce en las distintas rentas permanecería como una magnitud constante y se presentaría además, como tal y en que, finalmente, esta parte dada y constante del valor se descompondría bajo condiciones constantes en salario, ganancia y renta del suelo; incluso en estas condiciones, el movimiento real aparecería necesariamente bajo una forma invertida: no como desdoblamiento de una magnitud de valor dada de antemano en tres partes que revisten formas de renta independientes entre sí, sino, por el contrario, como la integración de esta magnitud de valor por la suma de los tres elementos autónomos, determinados de forma independiente, o sean, el salario, la ganancia y la renta del suelo. Esta apariencia brotaría necesariamente, ya que en el movimiento real de los capitales individuales y de sus productos—mercancías el valor de éstas no aparece como algo previo a su desdoblamiento, sino que, por el contrario, las partes en que se descomponen funcionan y se dan por supuestas como algo anterior al valor de las mercancías. Hemos visto en primer lugar que todo capitalista considera el

precio de costo de la mercancía como una magnitud dada, que aparece constantemente como tal en el precio real de producción.

Pero el precio de costo equivale al valor del capital constante, de los medios de producción invertidos, más el valor de la fuerza de trabajo, el cual adopta, sin embargo, ante los ojos del agente de la producción la forma irracional de precio del trabajo, por donde el salario aparece al mismo tiempo como la renta del obrero. El precio medio del trabajo constituye una magnitud dada, puesto que el valor de la fuerza de trabajo, como el de toda otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción. Pero la parte de valor de las mercancías que se traduce en salario no surge del hecho de que revista esta forma de salario, de que el capitalista adelante al obrero la parte que a éste le corresponde de su propio producto bajo la forma de salario, sino del hecho de que el obrero produce un equivalente de su salario, es decir, de que una parte de su trabajo diario o anual produce el valor contenido en el precio de su fuerza de trabajo. Pero el salario se establece contractualmente antes de que se produzca el equivalente de valor correspondiente a él. Como

elemento del precio cuya magnitud existe antes de que se produzca la mercancía y su valor, como parte integrante del precio de costo, el salario no aparece, por tanto, como una parte que se desglose en forma independiente del valor total de la mercancía, sino por el contrario, como una magnitud dada que determina de antemano este valor, es decir, como factor determinante del precio o del valor. Una función semejante a la del salario en el precio de costo de la mercancía la desempeña la ganancia media en su precio de producción, pues el precio de producción es igual al precio de costo más la ganancia media correspondiente al capital desembolsado. Esta ganancia media actúa prácticamente, en la mente y en los cálculos del capitalista mismo, como un elemento regulador, no sólo en cuanto determina la transferencia de los capitales de una esfera de inversión a otra, sino también en lo referente a todas aquellas ventas y aquellos contratos que abarcan un proceso de reproducción extensivo a largas épocas. Pero en cuanto actúa de

este modo, constituye una magnitud previa que es en realidad independiente del valor y la plusvalía creados en cada rama especial de producción y aún más, por tanto, de los creados por cada inversión específica de capital en

cada una de estas ramas. En vez de presentarlo como resultado de un desdoblamiento del valor, los fenómenos analizados lo muestran como una magnitud independiente del valor del producto—mercancias, existente de antemano en el proceso de producción de las mercancías y que determina el precio medio de éstas, es decir, como un factor determinante del valor. Además, la plusvalía, al desdoblarse sus diferentes partes en formas completamente independientes las unas de las otras, aparece bajo una forma todavía mucho más concreta como algo previo a la

formación de valor de las mercancías. Una parte de la ganancia media se enfrenta independientemente al capitalista activo, bajo forma de interés, como elemento previo a la producción de las mercancías y de su valor. Por mucho que oscile la magnitud del interés, constituye en cualquier momento y para cualquier capitalista una magnitud dada, que entra a formar parte para él, para el capitalista individual, del precio de costo de las mercancías que produce. Y lo mismo ocurre con la renta del suelo, bajo forma de canon establecido contractualmente, en lo que se refiere al capitalista agrícola, y bajo la forma de alquiler en lo tocante a los locales utilizados para sus negocios por otros empresarios.

Estas partes en que se desdobla la plusvalía aparecen, por tanto, puesto que son elementos del precio de costo con que el capitalista individual cuenta como factores dados, a la inversa, como factores determinantes de la plusvalía; como factores determinantes de una parte del valor de las mercancías, del mismo modo que el salario lo es de otra parte. El secreto de por qué estos productos del desdoblamiento del valor de las mercancías aparecen constantemente como premisas de la formación misma del valor está,

sencillamente, en que el régimen capitalista de producción, como cualquier otro, no sólo reproduce constantemente el producto material, sino que reproduce además las

condiciones económicas sociales, las formas económicas que determinan su creación. De ahí que su resultado aparezca constantemente como premisa suya, del mismo modo que sus premisas aparecen como sus resultados. Es esta reproducción constante de las mismas condiciones la que el capitalista individual anticipa como hecho evidente, como hecho indiscutible. Mientras

la producción capitalista subsiste como tal, una parte del trabajo nuevo incorporado se traduce constantemente en salario, otra parte en ganancia (en interés del capital y beneficio del empresario) y otra en renta del suelo. En los contratos entre los propietarios de los distintos factores de la producción se da esto por supuesto, y este supuesto es exacto, por mucho que oscilen las proporciones relativas de magnitud en cada caso concreto. La forma concreta en que se enfrentan entre sí las partes del valor se da por supuesta porque se reproduce constantemente, y se reproduce constantemente porque se da constantemente por supuesta.

Es cierto que la experiencia y los fenómenos verificados revelan también que los precios comerciales, a cuya influencia atribuye solamente el capitalista la determinación del valor, desde el punto de vista de su magnitud, no dependen en lo más mínimo de estas anticipaciones, que no se atienen para nada al hecho de que el interés o la renta del suelo se estipulen a un nivel alto o bajo. Pero los precios del mercado sólo son

constantes en sus cambios, y su promedio de períodos un poco largos arroja precisamente los respectivos promedios del salario, la ganancia y la renta del suelo como las magnitudes constantes, que son, por tanto, las que en última instancia determinan los precios del mercado.

Por otra parte, aparece como algo muy simple la reflexión de que sí el salario, la ganancia y la renta del suelo son factores determinantes del valor porque se presentan como algo previo a la producción de éste y cada capitalista individual los da por supuestos en el precio de costo y en el precio de producción, también es un factor determinante del valor la parte constante del capital cuyo valor entra como algo dado en la producción de cualquier mercancía. Pero la parte constante del capital no es sino una suma de mercancías y, por tanto, de valores de mercancías. Por donde llegaríamos a la insípida tautología de que el valor de las mercancías es el factor determinante y la causa del valor de las mercancías.

Pero si el capitalista tuviese algún interés en reflexionar acerca de esto —y sus reflexiones como tal capitalista obedecen exclusivamente a su interés y a sus móviles interesados—, la experiencia le indicaría que el producto que él mismo crea entra como parte constante del capital en otras ramas de producción, del mismo modo que los productos de estas otras ramas de

producción entran como partes constantes del capital en la creación de su propio producto. Por consiguiente, como para él, en cuanto se refiere a su nueva producción, la adición de valor se forma, en apariencia, por las magnitudes del salario, la ganancia y la renta del suelo, esto rige también para la parte constante consistente en productos de otros capitalistas y, por tanto, el precio de la parte constante del capital y, consiguientemente, el valor total de las mercancías se reduce en última instancia, aunque de un modo que no es fácil de seguir en su totalidad, a la suma de valor que resulta de la adición de los distintos factores determinantes del valor, independientes, regidos por distintas leyes y emanados de diversas fuentes: el salario, la ganancia y la renta del suelo.

Cuarta: Que sean vendidas o no las mercancías por sus valores y, por tanto, la determinación misma del valor no le interesa al capitalista individual. Es ya de antemano algo que se opera a sus espaldas, por la acción de circunstancias independientes de él, puesto que no son los valores, sino los precios de producción distintos de ellos, los que en cada rama de producción forman los precios medios reguladores. La determinación del valor como tal sólo interesa y determina al capitalista individual y al capital en cada rama especial de producción en la medida en que la cantidad menor o mayor de trabajo necesaria para la producción de las mercancías al aumentar o disminuir la capacidad productiva de éste le permite en un caso, a base de los precios existentes en el mercado, conseguir una ganancia extraordinaria y en el otro le obliga a elevar el precio de las mercancías, puesto que corresponde a cada producto parcial o a cada mercancía concreta una fracción más de salario, de capital constante y también, por tanto, de interés. Sólo le interesa en la medida en que eleva o reduce para él mismo el costo de producción de la mercancía, es decir, sólo en la medida en que le coloca en una posición excepcional.

En cambio, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él como limites reguladores no sólo del precio a base del cual puede realizar la parte de la ganancia que le corresponde como capitalista en funciones, el beneficio del empresario, sino del precio a que tiene que vender la mercancía, para que sea posible la reproducción continuada. Es absolutamente indiferente para él el que realice o no**,** en la venta, el valor y la plusvalía contenidos en la mercancía, siempre y cuando que obtenga del precio el beneficio de

empresario habitual o mayor que el habitual, sobre el precio de costo individualmente determinado para él por el salario, el interés y la renta del suelo. Prescindiendo de la parte constante del capital, el salario, el interés y la renta del suelo aparecen ante él, por tanto, como los elementos determinantes delimitadores y, por consiguiente, creadores, del precio de las mercancías. Sí consigue, por ejemplo, reducir el salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, es decir, por debajo de su nivel normal, obtener capital a un tipo bajo de interés y pagar un canon de arrendamiento inferior a la cuantía normal de la renta, será absolutamente indiferente para él el que venda el producto por menos de su valor e incluso por debajo del precio general de producción, es decir, el, que tenga que renunciar gratis a una parte del trabajo sobrante contenido en la mercancía. Y esto rige incluso para la parte constante del capital. Sí, por ejemplo, un industrial puede comprar las materias primas por un precio inferior al de producción, esto le precave contra una pérdida, aun cuando tenga que vender su mercancía elaborada por debajo del precio de producción. Su beneficio de empresario puede permanecer estacionario e incluso aumentar, siempre y cuando que el superávit del precio de las mercancías sobre los elementos de ese precio que han sido pagados y que es necesario reponer mediante un equivalente siga siendo el mismo o aumente. Pero, fuera del valor de los medios de producción que entran como magnitudes dadas del precio en la producción de sus mercancías, son precisamente el salario, el interés y la renta del suelo las que intervienen como magnitudes delimitadoras y reguladoras del precio en esta producción. Por eso el industrial las considera como los elementos que determinan el precio de las mercancías. Desde este punto de vista, el beneficio del empresario aparece determinado por el superávit de los precios fortuitos del mercado, que dependen de las condiciones de la competencia sobre el valor inmanente de las mercancías, determinado por

aquellos elementos del precio; o bien cuando el mismo interviene como factor determinante en el precio del mercado, aparece, a su vez, como determinado por la competencia entre compradores y vendedores.

Tanto en la competencia entre los distintos capitalistas como en la competencia que se desarrolla en el plano del mercado mundial, son las magnitudes dadas y supuestas del salario, el interés y la renta del suelo las que entran en el cálculo como magnitudes constantes y reguladoras;

constantes, no en el sentido de que no varíen, sino en el sentido de que existen como un factor dado en cada caso concreto y constituyen el limite constante dentro del cual oscilan continuamente los precios del mercado. En la competencia tal como se opera en el mercado mundial, por ejemplo, trátase exclusivamente de saber si, a base del salario, del interés y de la renta del suelo dados, podrá venderse la mercancía, a los precios generales del mercado o por debajo de ellos, con ventaja, es decir, realizando el correspondiente beneficio del empresario. Si el salario y el precio de la tierra vigentes en un país son bajos y en cambio el interés del capital es alto, porque en él no se halle desarrollado en general el régimen capitalista de producción, mientras que en otro país rigen salarios y precios de la tierra nominalmente altos y, en cambio, el tipo de interés del capital es bajo, el capitalista empleará en el primer país más trabajo y más tierra y en el segundo, relativamente, más capital. Estos factores entran como elementos determinantes cuando se trata de calcular hasta qué punto es posible aquí la competencia entre ambos países. La experiencia indica, por tanto, teóricamente, en estos casos, y los cálculos interesados de los capitalistas lo revelan prácticamente, que los precios de las mercancías se determinan por el salario, el interés y la renta del suelo, es decir, por el precio del trabajo, del capital y de la tierra, y que estos elementos del precio son, en realidad, los factores determinantes y reguladores de él.

Claro está que queda siempre, en estos casos, un elemento que no se da por supuesto, sino que se deriva del precio comercial de las mercancías, a saber: el superávit sobre el precio de costo, formado por la suma de aquellos tres elementos, salario, interés y renta del suelo. Este cuarto elemento lo determina en cada caso concreto la competencia y, en el promedio de los casos, la ganancia media, regulada a su vez, en periodos de bastante duración, por la competencia misma.

Quinta: Dentro del régimen de producción capitalista, es algo tan evidente el desdoblamiento del valor en que se traduce el trabajo nuevo incorporado en las tres formas de renta del salario, la ganancia y la renta del suelo, que este método (sin hablar de períodos históricos del pasado, como los que hemos puesto a propósito de la renta del suelo) se emplea incluso allí donde faltan de antemano las condiciones de existencia de estas formas de renta. Es decir, que por analogía, todo se asimila a la suma de estos elementos.

Cuando un obrero independiente —por ejemplo, un pequeño campesino, ya que aquí cabe aplicar las tres formas de renta— trabaja para sí y vende su propio producto, se le considera en primer lugar como su propio empresario (capitalista), para quien él mismo trabaja como obrero, y como su propio terrateniente, que lleva en arriendo su misma tierra. Se paga a si mismo un salario como obrero asalariado, se reivindica a sí mismo su ganancia como capitalista y se abona a si mismo la renta como terrateniente. Partiendo del modo de producción capitalista y de las relaciones correspondientes a él como la base social de carácter general, esta subsunción tiene una razón de ser en el sentido de que nuestro pequeño campesino no debe precisamente a su trabajo, sino al hecho de poseer los medios de producción —que aquí revisten en general la forma de capital–

– el que se halle en condiciones de beneficiarse con su propio sobre trabajo. Además, mientras crea su producto como mercancía y depende, por tanto, del precio del mismo (y aunque así no fuese, este precio seria siempre susceptible de cálculo), la masa de sobre trabajo que puede valorizar no dependerá de su propia magnitud, sino de la cuota general de ganancia; y asimismo, el eventual superávit sobre la cuota de plusvalía determinada por la cuota general de

ganancia no dependerá tampoco de la cantidad del trabajo rendido por él, sino que sólo podrá apropiárselo por el hecho de ser propietario de la tierra en que trabaja. Todo esto hace que una forma de producción que no corresponde al modo de producción capitalista pueda asimilarse —y hasta cierto punto con alguna razón–

– bajo sus formas de renta, lo cual viene a reforzar todavía más la ilusión de que las relaciones capitalistas tienen el carácter de relaciones naturales comunes a cualquier régimen de producción.

Claro está que si reducimos el salario a su base general, es decir, a la parte del propio producto del trabajo que se destina al consumo individual del obrero; sí sustraemos esta parte a las trabas capitalistas y la ampliamos en toda la extensión del consumo que consiente, de una parte, la capacidad productiva existente de la sociedad (y, por tanto, la capacidad social productiva de su propio trabajo, considerado como trabajo realmente social) y que, de otra parte, reclama el pleno desarrollo de la individualidad; sí reducimos, además,

el trabajo sobrante y el producto sobrante a la medida necesaria bajo las condiciones vigentes de producción de la sociedad, necesaria de un lado para formar un fondo de seguros y de reserva, y de otro lado para ampliar continuamente la reproducción en la medida impuesta por las necesidades sociales; y si, finalmente, incluimos en la categoría 1, la del trabajo necesario, y en la categoría 2, la del trabajo sobrante, la cantidad de trabajo que los miembros de la sociedad aptos para trabajar deben rendir siempre para los que

aún no lo son o han dejado de serlo, es decir, si despojamos tanto al salario como a la plusvalía, al trabajo necesario y al trabajo sobrante, de su carácter específicamente capitalista, veremos que no quedan en pie precisamente estas formas, sino solamente las bases sobre que descansan y que son comunes a todos los tipos sociales de producción.

Por lo demás, esta clase de asimilación se da también en tipos de producción anteriores al capitalismo, por ejemplo, en el régimen de producción feudal. Relaciones de producción que no encajaban para nada en él, que se salían enteramente de su marco, se establecían bajo las relaciones feudales, como ocurría en Inglaterra, por ejemplo, *-con las tenures in common socage* (por oposición *a las tenures on kn¡ght's service)* (77), que sólo entrañaban obligaciones de pago de dinero y que no eran feudales más que por el nombre.

Pie de Pagina del Cap. L

1 Cuando se descompone el valor añadido al capital constante en salario, ganancia y renta del suelo, es evidente que éstas son partes de valor. Podemos concebirlas, naturalmente, como existentes en el producto directo en que se representa este valor, es decir, en el producto directo que el obrero y el capitalista han creado en una determinada rama de producción, por ejemplo, en la fabricación de hilados, es decir, el hilado.

Pero, en realidad, no se representan en este producto ni más ni menos que en otra mercancía cualquiera, en otra parte integrante cualquiera de la riqueza material con el mismo valor. En la práctica, el salario se hace efectivo en dinero, es decir, en una simple expresión de valor, y lo mismo ocurre con el interés y la renta del suelo. Para el capitalista, la transformación de su

producto en una simple expresión de valor es, en realidad, algo muy importante; en la distribución, esa transformación se da ya por supuesta. El problema de si estos valores pueden volver a convertirse en el mismo producto, en la misma mercancía de cuya producción brotaron, de si el obrero puede rescatar una parte del producto directamente creado por él, o de si compra el producto de otro trabajo de naturaleza diferente, no cambia nada el problema. El señor Rodbertus se acalora inútilmente acerca de esto.

2 “Bastará con señalar cómo la misma regla general que regula el valor del producto

primario y de los bienes manufacturados, es aplicable también a los metales; su valor no depende de la tasa de utilidades, ni de la tasa de salarios ni de la renta pagada por las mismas, sino de la cantidad total de trabajo necesario para obtener el metal y colocarlo en el mercado” (Ricardo. *Principios*, op. cit., p. 64).

CAPITULO LI

RELACIONES DE DISTRIBUCION Y RELACIONES DE PRODUCCION

El valor nuevo añadido por el trabajo nuevo que se incorpora durante el año —y también, por tanto, la parte del producto anual en que se traduce este valor y que puede

desglosarse, separarse del rendimiento total— se divide, pues, en tres partes que revisten tres formas distintas de rentas, en formas que expresan una parte de este valor como perteneciente al poseedor de la fuerza de trabajo, otra parte como perteneciente al poseedor del capital y otra al propietario de la tierra. Trátase, pues, de relaciones en que el valor total nuevamente creado se distribuye entre los poseedores de los distintos agentes de la producción.

La concepción corriente considera estas relaciones de distribución como relaciones naturales, como relaciones que responden sencillamente a la naturaleza de toda producción social, a las leyes de la producción humana pura y simple. Aunque no puede negarse que las sociedades precapitalistas

presentaban otros tipos de distribución, éstos se presentan como formas primitivas, rudimentarias y disfrazadas, no reducidas a su expresión más pura y a su modalidad más alta, como formas matizadas de distinto modo de aquellas relaciones naturales de distribución.

Lo único que hay de exacto en esta concepción es lo siguiente: partiendo de una producción social del carácter que sea (por ejemplo, la de las comunidades indias más rudimentarias o la del comunismo de los peruanos, ya más desarrollado y artificial), puede distinguirse siempre entre la parte del trabajo cuyo producto es consumido directamente por los productores y sus familias con carácter individual y —prescindiendo de la parte destinada al consumo productivo— otra parte del trabajo, que es siempre sobre trabajo, cuyo producto se destina siempre a la satisfacción de las necesidades generales de la sociedad, cualquiera que sea la distribución de este sobre producto y sea quien fuere el que actúe como representante de estas necesidades sociales. La identidad entre los distintos tipos de distribución se reduce, pues, al hecho de que son idénticos si se prescinde de sus distinciones y formas específicas para fijarse solamente en lo que hay en todos ellos de común, omitiendo lo que los separa y diferencia.

A medida que la conciencia del hombre va desarrollándose y haciéndose más critica, tiene en cuenta, sin embargo, el carácter históricamente más desarrollado de las relaciones de distribución,1 aunque aferrándose más fuertemente todavía al carácter permanente de las relaciones de producción, que se consideran como obra de la naturaleza humana e independientes, por tanto, de toda evolución histórica.

El análisis científico del modo capitalista de producción demuestra, por el contrarío, que este modo es de naturaleza particular y que responde a particularidades específicas determinadas; que, al igual que cualquier otro régimen de producción concreto, presupone como condición histórica una determinada fase de las fuerzas sociales productivas y de sus formas de desarrollo: condición que es, a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior y del cual parte el nuevo tipo de producción como de su base dada; que las relaciones de producción que corresponden a este modo de producción específico, históricamente determinado —relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida, en la creación de su vida

social—, presentan un carácter específico, histórico y transitorio.

Cuando se examinan las relaciones de distribución se parte ante todo del pretendido hecho de que el producto anual se distribuye como salario, ganancia y renta del suelo. Pero el hecho, así expuesto, es falso. El producto se distribuye de una parte en capital y de otra parte en rentas. Una de estas rentas, el salario, reviste siempre la forma de renta, renta del obrero, después de haberse enfrentado antes con el obrero en *forma de capital*. El hecho de que las condiciones de trabajo producidas y los productos del trabajo se enfrenten como capital al productor directo, implica ya de antemano un determinado carácter social de las condiciones materiales de trabajo frente a los obreros y, por tanto, una determinada relación en que éstos se hallan dentro de la producción misma con los poseedores de las condiciones de trabajo, y viceversa. La transformación de estas condiciones de trabajo en capital implica, a su vez, la expropiación del suelo de los productores directos y, por tanto, una determinada forma de propiedad territorial.

Si una parte del producto no se convirtiese en capital, la otra no tomaría las formas de salario, ganancia y renta del suelo.

Por otra parte, si el modo capitalista de producción presupone esta forma social determinada de las condiciones de producción, la reproduce además constantemente. No crea solamente los productos materiales, sino que reproduce continuamente las relaciones de producción en que aquéllos se crean, y con ellas las correspondientes relaciones de distribución.

Podrá decirse, ciertamente, que el capital (y la propiedad territorial, que lo engloba como su antítesis) presupone ya de por si una distribución: la expropiación de los obreros de las condiciones de trabajo, la concentración de estas condiciones de trabajo en manos de una minoría de individuos, la propiedad exclusiva sobre el suelo en favor de otros individuos, en una palabra, todas aquellas relaciones que fueron estudiadas en el capitulo sobre la acumulación originaria (libro I, cap. XXIV). Pero esta distribución difiere totalmente de lo que se entiende por relaciones de distribución, cuando se reivindica para éstas un carácter histórico por oposición a las relaciones de producción. Por relaciones de distribución se entiende aquí los distintos títulos que autorizan a percibir la parte del producto destinada al consumo individual. Aquellas otras relaciones de distribución son, en cambio, las bases

de las especiales funciones sociales que dentro del mismo régimen de producción corresponden a determinados agentes del mismo, por oposición al productor directo. Dan a las mismas condiciones de producción y a sus representantes una cualidad social especifica. Determinan todo el carácter y todo el movimiento de la producción.

Son dos las características que distinguen desde el primer momento al modo capitalista de producción.

Primera: Este régimen crea sus productos con el carácter de mercancías. Pero el hecho de producir mercancías no lo distingue de otros sistemas de producción; lo que lo distingue es la circunstancia de que en él el ser mercancías constituye un carácter predominante y determinante de sus productos. Implica, en primer término, el hecho de que en él el propio obrero sólo aparece como un vendedor de mercancías y, por tanto, como libre obrero asalariado y, por consiguiente, el trabajo como trabajo asalariado con carácter general.

Huelga pararse a exponer de nuevo, después de todo el desarrollo anterior de esta obra, cómo la relación entre el capital y el trabajo asalariado informa todo el carácter de este régimen de producción. Los agentes principales de este sistema de producción, el capitalista y el obrero asalariado, no son, como tales, más que encarnaciones, personificaciones del capital y el trabajo asalariado, determinados caracteres sociales que el proceso social de producción imprime a los individuos, productos de estas determinadas relaciones sociales de producción.

La característica 1 del producto como mercancía y la característica 2 de la mercancía como producto del capital entrañan ya todas las relaciones de circulación, es decir, un determinado proceso social que los productos tienen que recorrer y en el que asumen determinados caracteres sociales, y entraña asimismo determinadas relaciones entre los agentes de la producción, que determinan la valorización de sus productos y su reversión, ya sea a la forma de medios de vida o a la de medios de producción. Pero, aun

prescindiendo de esto, de las dos características anteriores del producto como mercancía o de la mercancía como mercancía producida capitalistamente, se desprende ya toda la

determinación valorativa y la regulación de la producción total por el valor. En esta forma totalmente específica del valor, el trabajo sólo rige, de una parte, como trabajo social; de otra parte, la distribución de este trabajo social y el cuidado de asegurar un equilibrio complementario, el intercambio de sus productos, la supeditación de ese trabajo a la máquina social, quedan encomendadas a la acción fortuita de los distintos productores capitalistas, acción en la que las tendencias de unos destruyen las de otros, y viceversa.

Como estos productores sólo se enfrentan en cuanto poseedores de mercancías y cada cual procura vender su mercancía al precio más alto posible (y además, aparentemente, sólo se halla gobernado por su arbitrio en la regulación de la producción misma), resulta que la ley interna sólo se impone por medio de su competencia, de la presión mutua ejercida por los unos sobre los otros, lo que hace que se compensen recíprocamente las divergencias. La ley del valor sólo actúa aquí como ley interna, que los agentes individuales consideran como una ciega ley natural, y esta ley es, de este modo, la que impone el equilibrio social de la producción en medio de sus fluctuaciones fortuitas.

En la mercancía, y sobre todo en la mercancía como producto del capital, va ya implícita, además, la materialización de las determinaciones sociales de la producción y la personificación de sus fundamentos materiales, que caracterizan el modo capitalista de producción.

La *segunda* característica específica del régimen capitalista de producción es la producción de plusvalía como finalidad directa y móvil determinante de la producción. El capital produce esencialmente capital, y para poder hacerlo no tiene más camino que producir plusvalía. Al examinar la plusvalía relativa y más tarde, al estudiar la transformación de la plusvalía en ganancia, hemos visto que es éste uno de los fundamentos sobre que descansa el régimen de producción característico de la época capitalista, esta forma específica de desarrollo de las fuerzas productivas sociales del trabajo, consideradas como fuerzas del capital sustantivadas frente al obrero y, por tanto, en contraposición directa con el propio desarrollo de éste. La producción en gracia al valor y a la plusvalía lleva implícita, como se ha puesto de relieve en el curso de la exposición, la tendencia constante a reducir el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, es decir, su valor, a un límite

inferior al promedio social vigente en cada momento. La tendencia a reducir el precio de costo a su mínimo se convierte en la palanca más poderosa para la intensificación de la fuerza productiva social del trabajo, que bajo este régimen sólo aparece como intensificación constante de la fuerza productiva del capital.

La autoridad que el capitalista asume en el proceso directo de la producción como

personificación del capital, la función social que reviste como dirigente y gobernante de la producción, difiere esencialmente de la autoridad de quienes dirigían la producción a base de esclavos, de siervos, etcétera.

Mientras que en el régimen capitalista de producción la masa de los productos directos percibe el carácter social de su producción bajo la forma de una autoridad estrictamente reguladora y de un mecanismo del proceso de trabajo organizado como una jerarquía completa —autoridad que, sin embargo, sólo compete a quienes la ostentan como personificación de las condiciones de trabajo frente a éste y no como bajo formas anteriores de producción, en cuanto titulares del poder político o teocrático—, entre los representantes de esta autoridad, o sea, entre los mismos capitalistas, que se enfrentan simplemente como poseedores de mercancías, reina la anarquía más completa, dentro de la cual la cohesión social de la producción sólo se impone a la arbitrariedad individual como una ley natural omnipotente.

Solamente dando por supuestos el trabajo bajo forma de trabajo asalariado y los medios de producción como capital —es decir, sólo partiendo de la existencia de la forma social específica de estos dos agentes esenciales de la producción— aparece una parte del valor (producto) como plusvalía y esta plusvalía como ganancia (renta del suelo), como beneficio del capitalista, como riqueza adicional disponible, perteneciente a él. Y sólo porque se presenta así, como su *ganancia,* aparecen los medios adicionales de producción destinados a ampliar la reproducción y que forman parte de la ganancia, corno nuevo capital adicional y la ampliación del proceso de reproducción como un proceso de acumulación capitalista.

Aunque la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado es decisiva para la forma de todo el proceso y para la modalidad específica de la misma

producción, no es el trabajo asalariado lo determinante del valor. En la determinación del valor trátase sobre todo, del tiempo de trabajo social, de la cantidad de trabajo social que la sociedad puede disponer y cuya absorción relativa por los distintos productos determina en cierto modo su respectivo peso social. La forma concreta en que el tiempo de trabajo social se impone como factor determinante en el valor de las mercancías guarda, indudablemente, relación con la forma del trabajo en cuanto trabajo asalariado y con la forma correspondiente de los medios de producción como capital, en el sentido de que sólo sobre esta base se convierte la producción de mercancías en la forma general de la producción.

Fijémonos, por lo demás, en las llamadas relaciones de distribución. El salario presupone el trabajo asalariado, la ganancia, el capital. Estas formas concretas de distribución presuponen, pues, determinados caracteres sociales en cuanto a las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales de los agentes de producción. Las relaciones concretas de producción son, pues, simplemente, la expresión de las relaciones de producción históricamente determinadas.

Tomemos, por ejemplo, la ganancia. Esta forma concreta de la plusvalía constituye la premisa para la reagrupación de los medios de producción bajo la forma de la producción capitalista; es, pues, una relación que impera sobre la reproducción, aunque el capitalista individual se imagine que podría realmente consumir toda la ganancia como renta. Tropezaría al hacerlo con una serie de trabas que se interponen ante él bajo la forma de fondos de seguros y de reserva, ley de la competencia, etc., y le demuestran prácticamente que la ganancia no es, ni mucho menos, una simple categoría de distribución del producto entregado al consumo individual. Además, todo el proceso de producción capitalista se halla regulado por los precios de los productos. Y los precios reguladores de producción se hallan regulados, a su vez, por la nivelación de la cuota de ganancia y la correspondiente distribución del capital entre las distintas ramas sociales de producción. Por consiguiente, la ganancia aparece aquí como factor fundamental no ya de la distribución de

los productos, sino de su misma producción, como parte de la distribución de los capitales y del trabajo mismo entre las distintas ramas de producción. El

desdoblamiento de la ganancia en beneficio de empresario e interés aparece como distribución de la misma renta. Pero en realidad surge del desarrollo del capital como valor creador de valor y de plusvalía; ella proviene pues, de la estructura social concreta del proceso de producción imperante. De aquí nacen el crédito y las instituciones de crédito, y con ello la forma de la producción. En el interés, etc., las supuestas formas de distribución entran en el precio como factores determinantes de la producción.

En cuanto a la renta del suelo, podría pensarse que es una simple forma de distribución, porque la propiedad inmobiliaria como tal no ejerce ninguna función, o al menos no ejerce ninguna función normal, en el proceso mismo de la producción. Pero el hecho de que *1°* la renta del suelo se limite al remanente sobre la ganancia media y *2°* de que el terrateniente se vea rebajado por el dirigente y gobernante del proceso de producción y de todo el proceso de la vida social al papel de simple arrendador de la tierra, de usurero de ésta y de mero perceptor de rentas, constituye un resultado histórico específico de la producción capitalista. Una premisa histórica de este régimen de producción es el hecho de que la tierra haya adoptado la forma de propiedad inmobiliaria. El hecho de que la propiedad territorial revista formas que consienten el régimen capitalista de explotación de la agricultura, constituye un producto del carácter especifico de este tipo de producción. Puede ocurrir que lo que el terrateniente percibe en otros tipos de sociedad se llame también renta. Pero difiere sustancialmente de la renta característica del modo capitalista de producción.

Las llamadas relaciones de distribución responden, pues, a formas históricamente

determinadas y específicamente sociales del proceso de producción, de las que brotan, y a las relaciones que los hombres contraen entre sí en el proceso de reproducción de su vida humana. El carácter histórico de estas relaciones de distribución es el carácter histórico de las relaciones de producción, de las que aquéllas solo expresan un aspecto. La distribución capitalista difiere de las formas de distribución que corresponden a otros tipos de producción, y cada forma de distribución desaparece al desaparecer la forma determinada de producción de que nace y a la que corresponde.

El punto de vista que sólo considera como históricas las relaciones de

distribución, pero no las de producción, es, de una parte, el punto de vista de la crítica ya iniciada, pero todavía rudimentaria, de la economía burguesa. De otra parte, tiene su base en la confusión e identificación del proceso social de la producción con el proceso simple de trabajo tal como podría ejecutarlo un individuo anormalmente aislado, sin ayuda ninguna de la sociedad. Cuando el proceso de trabajo no es más que un simple proceso entre el hombre y la naturaleza, sus elementos simples son comunes a todas las formas sociales de desarrollo del mismo. Pero cada forma histórica concreta de este proceso sigue desarrollando las bases materiales y las formas sociales de él. Al alcanzar una cierta fase de madurez, la forma histórica concreta es abandonada y deja el puesto a otra más alta. La llegada M momento de la crisis se anuncia al presentarse y ganar extensión y profundidad la contradicción y el antagonismo entre las relaciones de distribución y, por tanto, la forma histórica concreta de las relaciones de producción correspondientes a ellas, de una parte, y de otra las fuerzas productivas, la capacidad de producción y el desarrollo de sus agentes. Estalla entonces un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social 2

PIE DE PAGINA CAP 51

1 J. Stuart Mill, *Some Unsettled Questions of Political Economy* Londres. 1844

2 Véase el folleto sobre *Competition and Cooperation* (1832?).

CAPITULO LII

LAS CLASES

Los propietarios de simple fuerza de trabajo, los propietarios de capital y los propietarios de tierras, cuyas respectivas fuentes de ingresos son el salario, la ganancia y la renta del suelo, es decir, los obreros asalariados, los capitalistas y los terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, basada en el régimen capitalista de producción.

Es en Inglaterra, indiscutiblemente, donde más desarrollada se halla y en forma más clásica la sociedad moderna, en su estructuración económica. Sin embargo, ni aquí se presenta en toda su pureza esta división de la sociedad en clases. También en la sociedad inglesa existen estados intermedios y de transición que oscurecen en todas partes (aunque en el campo incomparablemente menos que en las ciudades) las líneas divisorias. Esto, sin embargo, es indiferente para nuestra investigación. Ya hemos visto que es tendencia constante y ley de desarrollo del modo capitalista de producción el establecer un divorcio cada vez más profundo entre los medios de producción y el trabajo y el ir concentrando esos medios de producción desperdigados en grupos cada vez mayores; es decir, el convertir el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital. Y a esta tendencia corresponde, de otra parte, el divorcio de la propiedad territorial para formar una potencia aparte frente al capital y al trabajo,1 o sea, la transformación de toda la propiedad del suelo para adoptar la forma de la propiedad territorial que corresponde al régimen capitalista de producción.

El problema que inmediatamente se plantea es éste: ¿qué es una clase? La contestación a esta pregunta se desprendo enseguida de la que demos a esta otra: ¿qué es lo que convierte a los obreros asalariados, a los capitalistas y a los terratenientes en factores de las tres grandes clases sociales?

Es, a primera vista, la identidad de sus rentas y fuentes de renta. Trátase de tres grandes grupos sociales cuyos componentes, los individuos que los forman, viven respectivamente de un salario, de la ganancia o de la renta del suelo, es decir, de la explotación de su fuerza de trabajo, de su capital o de su propiedad territorial.

Es cierto que desde este punto de vista también los médicos y los funcionarios, por ejemplo, formarían dos clases, pues pertenecen a dos grupos sociales distintos, cuyos componentes viven de rentas procedentes de la misma fuente en cada uno de ellos. Y lo mismo podría decirse del infinito desperdigamiento de intereses y posiciones en que la división del trabajo social separa tanto a los obreros como a los capitalistas y a los terratenientes, a estos últimos, por ejemplo, en propietarios de viñedos, propietarios de tierras de labor, propietarios de bosques, propietarios de minas, de pesquerías, etc.

[Al llegar aquí se interrumpe el manuscrito *(F. E.)*]

Pie de Pagina del Cap. LII

1 F. List observa acertadamente: “El régimen predominante de las grandes finanzas cultivadas por cuenta propia sólo demuestra la ausencia de civilización, de medios de comunicación, de industrias nacionales y de ciudades ricas. Por eso encontramos generalizado este régimen en Rusia, Polonia, Hungría, Mecklemburgo.

Antiguamente, era también predominante en Inglaterra; pero al aparecer el comercio y la industria, las grandes fincas se desintegraron en explotaciones de tipo mediano y se impuso el régimen de arriendos” *(Dio Ackerverfassung, die Zwergwirtscharft und die Auswanderung*, 1842. p. 10).

¡Gracias por leer este libro de www.elejandria.com!

Descubre nuestra colección de obras de dominio público en castellano en nuestra web

NOTAS

EXPLICATIVAS

TOMO TERCERO

1. En estado embrionario (p. 8).

2. Escribir un libro (Hacer un libro) (p. 26).

3. Primordial (p. 32).

4. Mercader aventurero (p. 39).

5. Procusto fue un bandido famoso del Atica que, no contento con robar a los viajeros, tendíalos en un lecho de hierro para cortarles las piernas, si éstas eran más largas que aquél, o para estirarlas con cordeles hasta alcanzar la longitud del lecho, en caso de ser más cortas. Fue muerto por Teseo, quien lo sometió al mismo tormento (p. 42).

6. Condición indispensable (p. 127).

7. Sacado de sus huesos (p. 127).

8. Estambre (casimires) (p. 144).

9. Hambre de algodón (p. 151).

10. Telas para camisas (p. 152).

11. Por Iniciativa de Louis Blanc, el gobierno francés organizó en 1948 los *Talleres Nacionales*, con el fin de dar trabajo a 100,000 obreros lanzados a la

desocupación por la crisis y la revolución. Los burgueses en el Poder pretendieron con ello crear *un segundo ejército proletario para luchar contra los mismos obreros*, pero se equivocaron una vez más porque lo que crearon en realidad fue *un* ejército *para la revolución.* (p. 158).

12. En un cuerpo sin valor (materia vil) (p. 158).

13. El punto esencial (p. 197).

14. El rebaño servil de los imitadores (p. 225).

15. De ahí vienen las lágrimas (p.246).

16. Es estrictamente una función de la producción (p. 301).

17. Pequeñas ganancias y rápidos ingresos (p. 335).

18. Tendero (p. 335).

19. Cámaras de compensación (p. 342).

20. Moneda reproducida del florín en Alemania desde 1,325. Los güldenes de plata contenían 27,405 gramos (p. 352).

21. Comerciante en paños (p. 355).

22. *De su género o especie.* — Se usa para denotar

que se trata de un género o especie muy singular, sin parecido con otro (p. 360).

23. Vivir trabajando (p. 367).

24. El interés que se paga para poder emplear lo que se toma a préstamo (es, según Massie) una parte de la ganancia que es capaz de engendrar. (p. 373).

25. Dinero que hay realmente en caja (p. 375).

26. Por la relación entre la masa de capital de préstamo y la de manda que se hace (p. 375).

27. La cuota realmente producida (p. 385).

28. Del capital que se lleva todo para sí, gracias al interés compuesto (p. 418).

29. Bolsa del Café y del Té en Londres. (p. 430).

30. ¡Sálvese quien pueda! (p. 433).

31. Exentos del impuesto sobre la renta (p. 436).

32. Esto es lo que quiere decir hablar (p. 440).

33. Aristócrata del montón de estiércol (p. 442).

34. Vuestra Señoría (p. 446).

35. Mala fe (p. 453).

36. Los negocios de los banqueros, si damos de lado la emisión de billetes de banco *(promissory notes)* pagaderos al portador, pueden dividirse en dos ramas, que corresponden con la diferenciación hecha por el Dr. (Adam) Smith entre transacciones de comerciante a comerciante y de comerciante a consumidor. Una rama de la actividad bancaria consiste en acumular el *capital* de aquellos para los que no tiene una utilización inmediata, para distribuirlo y transmitirlo a quienes puedan utilizarlo. La otra rama consiste en recibir el depósito de las *rentas* de sus clientes e invertirlas de acuerdo con las necesidades de su consumo. En el primer caso, se trata de circulación de *capital;* en el segundo, de circulación de *moneda. (p.* 462).

37. Crítica de la Economía Política (p. 468).

38. Petición o demanda de concesión de crédito (p. 469).

39. Petición o demanda de oro (p. 469).

40. Garantía de préstamo o letras (p470)

41.Servicio de emisión de billetes (p. 471).

42. *Un problema simple de capital, sino un problema de dinero* (p . 472).

43.

Una circulación intensa hace salir el metal precioso, una débil circulación le hace retirarse (p. 473).

44. Una salida de oro no implica necesariamente una disminución de la necesidad interior de medios de circulación (p. 473).

45.

El empréstito se mantiene y, si no es utilizado, el medio de circulación encuentra su camino de retorno hacia el emisor (p. 474).

46. Capital de préstamo (p. 478).

47. “Trae usted el dinero consigo?” —“Sí, señor barón”.— —“Entonces usted es mi hombre” (p. 484).

48. Departamento de emisión (p. 490).

49. Agiotistas (p. 527).

50. De buena fe (p. 531).

51. El escocés odia el oro (P. 540).

52. Depósitos de Estado (p. 553).

53. ¿Más valioso que el Tausves Jontof?

¿Qué es, pues, lo que tiene valor? ¡Infierno y condenación!

(Del poema de Henri Heine: *Controversia.)* El *Tausves Jontof* es una glosa sobre el *Talmud,* que los israelitas consideran el hacedor de la autoridad (P. 555).

54. Especuladores de la Bolsa (D. 561).

55.

Principio (fundamentos) de la Circulación (monetaria) (p. 565).

56. Comisión secreta de la Cámara de los Lores sobre la crisis comercial (p. 583).

57. A las costumbres (P. 605).

58. Pagarés, créditos y tributaciones (p. 615).

59.

Un trabajador tiene necesidad de ayudantes, suplentes, obreros; los busca inteligentes, hábiles, abnegados; los pone en actividad y sus trabajos son productivos (p. 618).

60. Fundación eclesiástica de beneficencia religiosa:

Obras Pías (p. 625).

61. Hasta lo absurdo (p. 630).

62. Nacidos para consumir los frutos de la tierra (p. 632).

63. Con toda evidencia. Al primer golpe de vista (p. 634).

64. Rentas anuales (p. 635).

65. Penuria agrícola (p. 638).

66. Pobres (p. 643).

67. Por el hecho mismo (p. 658).

68. Distritos (p. 681).

69. Buenos padres de familia (p. 784).

70. Cabezas libres (p. 793).

71. En especie (p. 797).

72. Siervo manteniéndose por sí mismo (p. 797).

73. Bandas negras. (Se trata de equipos de especuladores organizados) (p. 818).

74. Esta masa de materia bruta y caótica (p. 822).

75. El Señor Capital y la Señora Tierra (p. 836).

76. En fin de cuentas (p. 847).

77. Feudos de campesinos libres... Feudos de servicios rendidos por un caballero (p. 880).